



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

PROGRAMA DE DOCTORADO: NUEVA ECONOMÍA MUNDIAL

TESIS DOCTORAL

**La IED y la estrategia para el desarrollo
económico de México. ¿Es extrapolable el modelo
de desarrollo japonés y chino?**

DOCTORANDO: YOICHI OIZUMI

DIRECTOR: Prof. Dr. D. FÉLIX FERNANDO MUÑOZ PÉREZ

MADRID, ABRIL DE 2010

Agradecimientos

Quiero expresar mi agradecimiento sincero a todas las personas que me han apoyado, especialmente al Director de mi tesis doctoral, Dr. Félix Fernando Muñoz Pérez por aceptarme a realizar la tesis doctoral bajo su dirección. Le agradezco también el haberme ayudado a desarrollar mis ideas y llevar a completar este trabajo.

INDICE

Capítulo 1. Introducción.....	1
--------------------------------------	----------

Capítulo 2. El modelo de Desarrollo Económico en Cuña.....	7
---	----------

2.1. Orígenes del modelo de Desarrollo Económico en cuña.....	7
2.2. Pautas fundamentales del desarrollo económico en cuña.....	10
2.2.1. Modelo fundamental de desarrollo en cuña.....	10
2.2.2 Modelo variable del desarrollo en cuña.....	14
2.3. Mecanismos del desarrollo económico en cuña.....	16
2.3.1 El mecanismo fundamental del modelo: La acumulación de capital.....	16
2.3.2 La función de la racionalización de producción en el modelo de desarrollo económico en Cuña.....	17
2.3.3 El nacionalismo y los roles de los gobiernos en el proceso de desarrollo en cuña.....	21
2.4. Difusión internacional del modelo de desarrollo económico en cuña.....	24
2.4.1 El mecanismo de difusión internacional del desarrollo en cuña.....	25
2.4.2 Modelo de desarrollo pro inversión extranjera directa (pro IED).....	27
2.4.3 El mecanismo de extensión de la frontera.....	29
2.5. El rol y la contribución de las empresas multinacionales en el proceso de desarrollo económico en cuña.....	31
2.5.1 La contribución de las empresas multinacionales y los efectos de la IED en los países en vías de desarrollo.....	32
2.5.2 Extensión de la IED y el comercio exterior en los países asiáticos orientales.....	43
2.5.3 Condiciones necesarias para el éxito de la difusión internacional del modelo de desarrollo económico en cuña.....	47

Capítulo 3. El modelo comparativo de desarrollo económico entre México y los países Asiáticos Orientales.....	51
--	-----------

3.1. Industrialización vía sustitución de importaciones en México.....	51
3.1.1. El modelo modificado de desarrollo en Cuña.....	51

3.2. Características de ISI en México.....	55
3.2.1. Desequilibrio externo.....	55
3.2.2. Aumento de la dependencia externa.....	56
3.2.3. Fomento de tecnologías inadecuadas y empleo.....	57
3.2.4. La concentración de la riqueza.....	58
3.3. Caso comparativo de la política de ISI entre México y los países asiáticos.....	59
3.3.1. Las ventajas de los países más retrasados y la política de ISI.....	59
3.3.2 El caso de desarrollo en los países asiáticos orientales.....	60
3.4. Las políticas gubernamentales de los países del Este Asiático y de México.....	64
3.4.1. El antecedente histórico de la Política gubernamental.....	65
3.4.2. El rol gubernamental para el control de los capitales extranjeros: el caso de Japón.....	67
3.4.3. La tendencia de la IED bajo la política de sustitución por importación en México.....	71
3.5. Esfuerzo nacional para dar alcance a los países adelantados - El caso de la industria textil de Corea del Sur.....	74
3.5.1. El comportamiento de las empresas nacionales coreanas y la introducción de los capitales y las tecnologías extranjeras.....	75
3.5.2. El esfuerzo de las empresas nacionales coreanas para dar alcance a las empresas japonesas.....	77
Capítulo 4. El modelo de desarrollo neoliberal en México y sus consecuencias.....	79
4.1. El cambio del modelo de desarrollo: del hacia dentro al hacia fuera.....	79
4.1.1. La crisis de la deuda en México.....	79
4.1.2. Las reformas neoliberales en México.....	80
4.2. Industrialización orientada hacia las exportaciones.....	83
4.2.1. Evolución de las exportaciones bajo el modelo neoliberal.....	84
4.2.2. Inversión extranjera directa como el motor del crecimiento.....	85
4.2.3. Los problemas del modelo Industrialización orientada hacia las exportaciones.....	88
4.3. La consecuencia del modelo neoliberal en México.....	94
4.3.1. Inversión doméstica e IED y el crecimiento económico.....	94
4.3.2. Nivel de vida de los mexicanos.....	96
Capítulo 5. El desarrollo Económico vía IED en China.....	107
5.1. La evolución del flujo de inversión extranjera directa (IED) y las políticas de capital extranjero en China -Elección oportuna del desarrollo económico chino-.....	107
5.1.1. Introducción de la IED y su política en China.....	107
5.2. El desarrollo industrial doméstico y la IED en China.....	114

5.2.1. Las contribuciones de la IED al crecimiento económico.....	114
5.2.2. La contribución de la IED y la política gubernamental a la industrialización y la sofisticación de la estructura industrial.....	116
5.2.3. Las contribuciones de la IED a la expansión del comercio exterior.....	121
5.2.4. El incremento en la recaudación de impuestos.....	123
5.2.5. La creación de empleo.....	121
5.3. El fomento de la innovación y el desarrollo de las empresas nacionales.....	124
5.3.1. Evolución del comercio de tecnológico.....	125
5.3.2. El desarrollo de la empresa nacional: el caso de las empresas electronicas.....	127
5.4. Las políticas de fomento a la innovación en China.....	129
5.4.1. La evolución de las actividades científicas en China.....	130
5.4.2. Las políticas de fomento de la innovación.....	132
5.4.3. Las políticas de formación de capital humano.....	135
5.4.4. Ciclo/retorno de cerebros y el sistema global de la innovación.....	141
Capítulo 6. El posible camino para mejorar la vida de los mexicanos.....	147
6.1. La necesaria revisión del actual modelo de desarrollo en México.....	147
6.1.1. La importancia del desarrollo del mercado nacional.....	149
6.2 Los requisitos para generar el ciclo de desarrollo económico vía IED en México.....	150
6.2.1. El Alcance vía sustitución de los recursos administrativos extranjeros.....	151
6.2.2. El ciclo de desarrollo económico vía IED en México.....	154
6.3. La importancia del aumento de la Capacidad Social.....	157
6.3.1. Capacidad Gubernamental.....	159
6.3.2. Capacidad Empresarial.....	166
6.3.3. Capacidad de los recursos humanos.....	175
6.3.4. El clima de inversión y los obstáculos para atraer la IED y el desarrollo económico.....	188
6.4. La importancia del aumento del gasto público.....	200
Capítulo 7. Conclusiones.....	205
Bibliografía.....	213

CAPITULO 1

Introducción

En el informe de la CEPAL (2001), se trata del *modelo de desarrollo en cuña* como un modelo capaz de explicar el rápido desarrollo económico de los países asiáticos orientales. El mismo informe también menciona que este modelo tiene una relevancia relativamente escasa para América Latina por dos razones. En primer lugar, los países latinoamericanos han seguido distintas trayectorias de desarrollo. En segundo lugar, la Inversión extranjera Directa (IED) japonesa no desempeñó un papel importante en ninguno de ellos.

Sin embargo, a pesar de que los países latinoamericanos han seguido distintas trayectorias de desarrollo, es conveniente aprender del éxito de los países asiáticos orientales logrado a través del desarrollo económico en cuña. Aunque los resultados y características han sido distintos, las dos regiones han adoptado básicamente las mismas políticas de desarrollo industrial. Por ejemplo, ambas regiones adoptaron políticas de sustitución de importaciones (SI) con el fin de desarrollar sus industrias nacionales y alcanzar a los países más industrializados. Posteriormente se han encaminado al modelo de desarrollo económico basado en las exportaciones, aunque el proceso ha sido diferente en cada una de ellas. Por lo tanto al menos en parte, los países latinoamericanos han buscado el mismo proceso de desarrollo a los países asiáticos. Por lo tanto, si comparamos y analizamos ambas trayectorias de desarrollo industrial,

podemos llegar a encontrar las razones del fracaso del modelo latinoamericano y contribuir a su mejora.

Respecto a la IED japonesa, parece ser que la CEPAL malinterpreta el modelo de desarrollo en cuña. Esto es así porque la CEPAL no ha analizado bien el modelo de Kojima (véase, Kojima, 2003) y solamente tiene en cuenta la difusión en cuña del modelo de desarrollo de Kojima (2006).¹ Además, da la impresión de que la CEPAL no ha comprendido bien la difusión en cuña.

En el proceso de desarrollo económico de los países asiáticos orientales, la IED japonesa, que ha contribuido al desarrollo económico de esta región, puede interpretarse como pro-IED. Es cierto que la mayoría de la IED que ha entrado en los países latinoamericanos como México no se ha convertido en pro-IED. Además, en el proceso del desarrollo económico de estos países, la IED contribuyó como un instrumento complementario y por sí sola no produjo un alto crecimiento. Es importante que los países receptores tengan la capacidad de canalizar la IED para incrementar el desarrollo económico y tener presente que a la hora de seleccionar la industria a desarrollar a través de la IED, quien toma la decisión es el gobierno.

Como indica Watanabe (2002), el factor clave del éxito de la industrialización asiática fue la capacidad social, como por ejemplo, la capacidad gubernamental, la capacidad empresarial y la capacidad de recursos humanos, etc., que se desarrolló. Por lo que, dependiendo de la capacidad social de un país, es posible convertir la IED en pro-IED aunque esta IED no sea japonesa.

Dentro del desarrollo industrial de los países asiáticos orientales se puede observar en el caso de países como Japón, Taiwán, etc. Estados Unidos por su parte

¹ Veremos en el capítulo 2 los detalles de estos modelos.

también contribuyó mucho. Pero, en los países latinoamericanos debido a la falta de capacidad social no se ha podido llevar a cabo el desarrollo de la industria nacional en la etapa de sustitución de importaciones con el fin de exportar ni tampoco pudo aprovechar las ventajas comparativas del país. Tampoco debe olvidarse que el modelo no ha determinado la forma de introducción de las tecnologías o *know-how* desde otros países, solamente la IED. Además en el proceso de desarrollo de los países asiáticos orientales, la fuente de desarrollo extranjera, no ha sido solamente la IED sino también las licencias, la importación y las alianzas tecnológicas, etc.

El *modelo de desarrollo en cuña* puede ser un ejemplo para reflexionar sobre las causas del fracaso de la industrialización por sustitución de importaciones y del estancamiento del desarrollo actual de algunos países de la región como México que sigue buscando el mismo objetivo final que los países asiáticos orientales como China. En este último, ha tenido un gran éxito el desarrollo económico hacia el exterior impulsado por la IED y las exportaciones.

En este trabajo mostraremos, en primer lugar, las trayectorias de desarrollo económico en México comparándolo con los países asiáticos orientales que ha adaptado el modelo de desarrollo económico en cuña. En segundo lugar analizamos el actual modelo de desarrollo económico de México y buscaremos las posibles soluciones para los problemas que sufre bajo el actual modelo neoliberal.

El trabajo se encuentra dividido en siete capítulos, el primero de las cuales es esta introducción. En el capítulo 2 se explica la *teoría del desarrollo económico en cuña* desde el modelo original del Dr. Akamatsu hasta el *modelo de difusión en cuña* y la contribución por parte de las empresas multinacionales a los países en desarrollo.

Durante el periodo de sustitución de importaciones (SI), para reducir la dependencia externa y alcanzar a los países más desarrollados, los países asiáticos orientales fomentaron la introducción de nuevas tecnologías. Como resultado, estos países han logrado ser más competitivos allí donde tenían ventajas comparativas. En el caso de México, aunque ha registrado un alto crecimiento en el periodo de la SI, no ha logrado reducir la dependencia externa ni canalizar el esfuerzo industrializador hacia actividades exportadoras sino que ha aumentado la dependencia externa y finalmente, sufrió la crisis de la deuda en 1982 debido principalmente al persistente déficit por cuenta corriente en la balanza de pagos y a un continuo aumento de la deuda externa. En el capítulo 3 veremos las posibles causas del fallo de la política de la SI en México a través de la comparación con los países asiáticos orientales - especialmente el papel que ha jugado el gobierno en cada uno de ellos.

Como consecuencia de la crisis de la deuda de 1982, México se vio obligado a realizar reformas estructurales y ha modificado las políticas de desarrollo económico. Así, bajo el régimen neoliberal, se impulsa la política de desarrollo económico orientada por la IED y las exportaciones. Sin embargo aunque la situación macroeconómica ha mejorado (control de la inflación, reducción de la deuda externa, aumento considerable del flujo de inversión extranjera directa y de las exportaciones especialmente después de la entrada en vigor de TLCAN) no se resuelven los problemas estructurales que ha sufrido desde el periodo de la SI como el desequilibrio externo. Permanece la alta dependencia del extranjero y poca presencia de empresas exportadoras nacionales. Respecto al crecimiento económico, durante el periodo de políticas neoliberales, la economía ha crecido mucho menos que en el periodo de la SI y tampoco ha mejorado el nivel de vida. Casi la mitad de la población se encuentra por debajo del margen de pobreza. En el capítulo 4 se observa la evolución del cambio de la política de desarrollo

económico mexicano hacia fuera y las consecuencias de la adaptación del modelo neoliberal.

Mientras que hasta ahora México no ha logrado un gran éxito a través de la política de desarrollo económico hacia fuera, China por su parte, ha logrado un alto crecimiento de más del 8% en promedio desde la introducción de estas políticas. Especialmente después de la apertura del mercado nacional. Cabe destacar el incremento de las exportaciones y la IED y su contribución al desarrollo industrial. En el capítulo 5 hablaremos del desarrollo económico en China como un caso de éxito económico orientado por la IED y de referencia para México que practica el mismo modelo. En primer lugar, observaremos la evolución de la política del capital extranjero y el flujo de la IED en China para reconocer la importancia del papel del gobierno en orientar la IED hacia el desarrollo industrial. En segundo lugar destacaremos la contribución de la IED en el desarrollo económico de China. Finalmente observaremos la evolución del esfuerzo nacional ayudado principalmente por el gobierno comunista para asimilar las nuevas tecnologías y alcanzar a los países más avanzados.

En el capítulo 6 buscaremos el posible camino para mejorar el actual modelo de desarrollo en México a través de la experiencia del desarrollo económico de éxito en los países asiáticos orientales especialmente Japón y China.

Finalmente, en este trabajo, analizaremos la posibilidad de que el modelo de desarrollo en cuña pueda ser un modelo que explica no solamente el rápido desarrollo económico en los países asiáticos orientales sino también pueda ser aplicado a otras regiones como un modelo explicativo general del proceso por el cual los países menos desarrollados pueden acortar la distancia (*catch up*) con los países desarrollados con la ayuda de los recursos extranjeros y el esfuerzo nacional. Asimismo en este trabajo, a

través de los casos comparativos entre los países que han logrado el desarrollo económico seguido con el modelo de desarrollo en cuña y el país que no lo ha conseguido (México) buscaremos el posible mecanismo del desarrollo económico vía IED.

CAPÍTULO 2

El modelo de Desarrollo Económico en Cuña

2.1 Orígenes del modelo de Desarrollo Económico en Cuña

En los últimos veinte años, el modelo de Desarrollo Económico en Cuña ² se ha difundido mundialmente –aunque de manera especial en Japón y los países asiáticos– como un modelo adecuado para explicar el proceso de alcance (*catch up*) de los países en vías de desarrollo a los países desarrollados, así como del rápido crecimiento económico registrado en los países del Este Asiático, focalizándose en la interacción eficiente entre el comercio internacional y el crecimiento industrial.

El modelo llamado “*Ganko Keitai*” (expresión japonesa para designar a los gansos volando en formación) fue conceptualizado originalmente por el Dr. Akamatsu³ (1896-1974) como un modelo de desarrollo industrial para los países en vías de desarrollo en la década de 1930. Su primera obra sobre el *Ganko Keitai* se publicó en 1935 en Japón. El trabajo original del Dr. Akamatsu consistía en una explicación del desarrollo de una industria: comienza con la introducción de productos vía importación procedentes de países industrializados, posteriormente fomenta el establecimiento de

² *Flying-Geese model*: las pautas del desarrollo de este modelo se parece que los gansos vuelan formando una letra V invertida.

³ Uno de los pioneros de la política económica en Japón. Ha inventado la teoría de desarrollo en cuña. Es también el profesor de Kojima.

una base de producción local para sustituir las importaciones, y finalmente estos productos son exportados al exterior (UNCTAD, 1995). Gracias a este estudio del Dr. Akamatsu, que está basado en investigaciones sobre el desarrollo de la industria textil japonesa en los siglos XIX y XX,⁴ se llegó a aclarar el proceso mediante el cual los países en desarrollo llegan a dar alcance a los países más adelantados.

Tras la difusión en lengua inglesa de algunos de los artículos del Dr. Akamatsu después de la segunda Guerra Mundial⁵, sus ideas se extendieron fuera de Japón. Sin embargo, como la gran mayoría de sus trabajos sólo han sido publicado en lengua japonesa, la obra del Dr. Akamatsu han tenido un alcance limitado en el mundo occidental (Kasahara, 2004).

Los estudios realizados por el Dr. Akamatsu se pueden resumir de la siguiente manera: (1) una nueva industria se desarrolla según el orden de **Importación** → **Producción** → **Exportación**; (2) existe un traslado (en forma de cuña) de los bienes de consumo a bienes de capital, o de productos simples a productos sofisticados; (3) el principal objetivo del modelo de Desarrollo Económico en Cuña es aclarar el proceso por el cual los países menos industrializados llegan a dar alcance a los más desarrollados; (4) el punto de alcance tiene lugar cuando la exportación supera a la importación; (5) sin embargo, el modelo original no explica cómo internacionalizar el proceso después de que el alcance a los países avanzados haya tenido lugar (Kojima, 2003).

Actualmente, el estudio en profundidad del modelo de Desarrollo Económico en Cuña ha sido retomado por varios académicos, entre los cuales el más destacado es el Dr.

⁴ En el momento en que se escribe esta obra, Japón era todavía un país en vías de desarrollo.

⁵ Akamatsu, 1961 y 1962.

Kojima, eminente profesor de la Universidad Hitotsubashi (Japón), quien ha desarrollado el modelo moderno (modelo de Desarrollo en Cuña, versión Kojima), a partir del modelo original del Dr. Akamatsu.

Este modelo, extendido y reformulado el Dr. Kojima (y al que nos referiremos como modelo de Kojima), se subdivide en tres partes. El modelo de Kojima N° 1 trata del proceso de desarrollo industrial según el modelo original del Dr. Akamatsu. En este modelo, Kojima aclaró la relación existente entre el desarrollo industrial en Cuña de un país y la acumulación de capital, basándose en el modelo de Heckscher-Ohlin (1958). Según su estudio, el avance de la acumulación de capital contribuye a la racionalización y diversificación de la producción.

Mientras que el Dr. Akamatsu analizó la industrialización de Japón y el proceso por el cual daba alcance a los países desarrollados, el Dr. Kojima extendió el estudio hasta después de que Japón se integrase en el grupo de los países industrializados, analizando su papel en el desarrollo de los países asiáticos en vías de desarrollo. El modelo de Kojima N° 2, denominado *Difusión internacional del modelo de Desarrollo Económico en Cuña*, explica el proceso de cambio de la estructura industrial de los países en vías de desarrollo a través de la transmisión de capacidades industriales (tales como tecnologías, conocimientos, etc.) desde los países más avanzados. Dentro de este proceso, el Dr. Kojima insiste en la importancia de la inversión extranjera directa (IED). El Dr. Kojima también teorizó sobre el desarrollo económico en cuña en la economía mundial, en su modelo N° 3. Dentro de este modelo, explica la función de la división internacional de las actividades.

Recientemente, el Dr. Ozawa, profesor de la Colorado State University, ha publicado en inglés numerosos artículos y un libro (2005a) destacados respecto al

modelo de Kojima, llegando a plantear un modelo propio (conocido como modelo de Desarrollo en Cuña, versión Ozawa).

2.2 Pautas fundamentales del desarrollo económico en cuña

2.2.1 Modelo fundamental de desarrollo en cuña

A través de estudios empíricos de la industrialización de Japón, el Dr. Akamatsu describió la pauta del proceso de alcance de los países en vías de desarrollo a los países industrializados (Akamatsu, 1935, 1937, 1961, 1962, 1965).

Según Akamatsu (1962), existe un orden sucesivo de desarrollo para todos los bienes industriales. La pauta fundamental de este modelo es la sucesión de importación (M), producción doméstica (P) y exportación (E) en una cierta industria. El nombre del modelo proviene de esta sucesión que se puede representar mediante una curva con forma de V invertida, y que se parece a los gansos volando en formación durante su viaje de regreso hacia el sur a finales del otoño (Akamatsu, 1961).

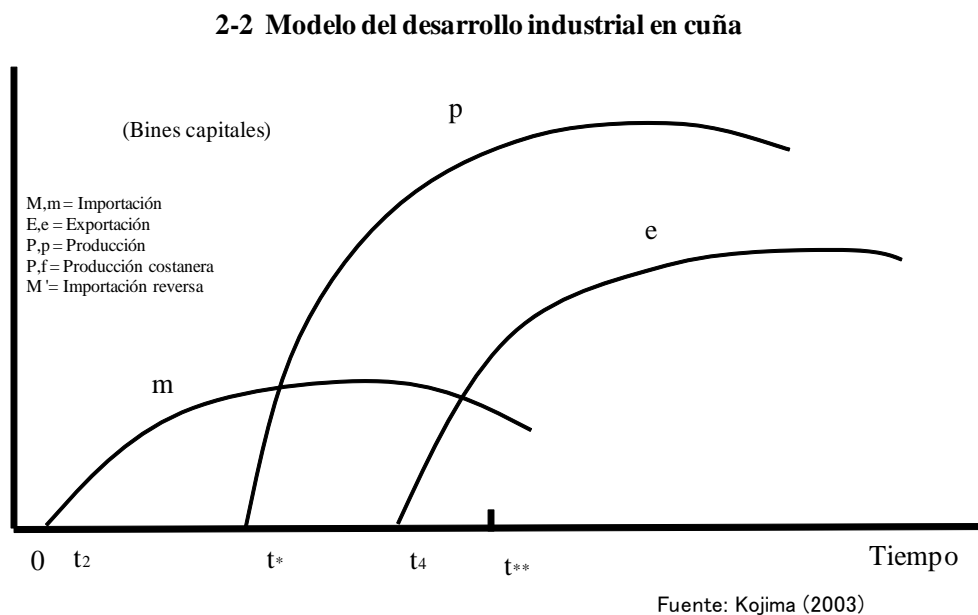
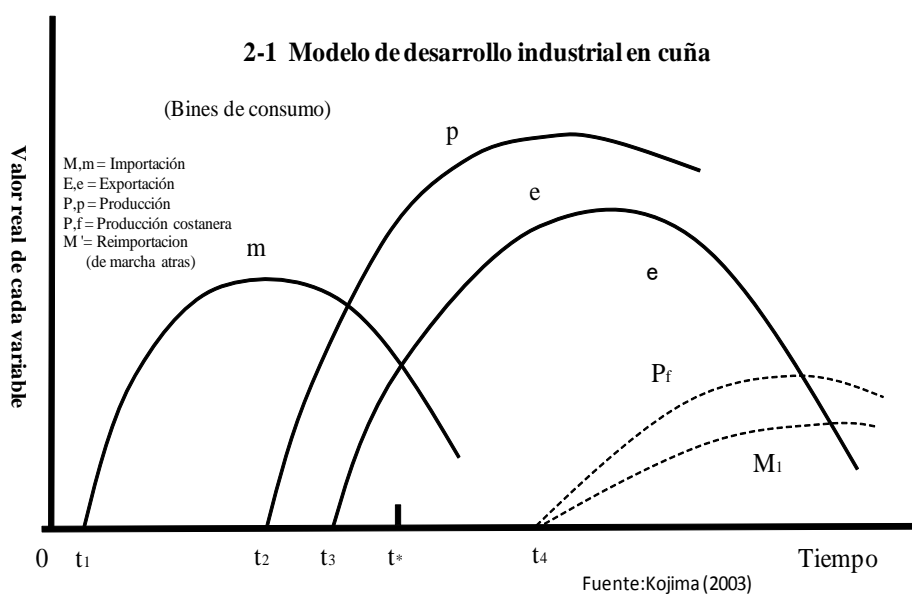
Durante la primera etapa, el país perseguidor comienza importando productos extranjeros procedentes de países económicamente más avanzados, lo que contribuye al desarrollo de la industria local a través del efecto de demostración (*demonstration effect*) o de “aprender usando” (*learning by using*) (Tung, 2006). En esta etapa la importación juega un papel importante para aumentar la demanda doméstica y expandir la exportación.

Hirschman (1958) insiste en la influencia de la importación, y Akamatsu considera también el efecto que sobre la demanda nacional se produce gracias a la importación, como motor del desarrollo: la importación crea la demanda nacional y el aumento de la demanda conduce a la producción nacional.

En la segunda etapa de crecimiento de un país en vías de desarrollo, comienza la producción nacional de productos que anteriormente eran importados con la ayuda de capital local o extranjero (posiblemente ambos). El desarrollo de la industria local no solamente se ve estimulado por el desarrollo del consumo local de productos importados, sino también por las políticas económicas nacionales que incentivan la producción doméstica una vez que esta haya aparecido (Kojima, 2003). En la fase de comienzo de la producción local es necesario proteger a los productores locales de los competidores extranjeros mediante políticas arancelarias, así como establecer medidas para proteger y desarrollar la industria nacional (por ejemplo, mediante subsidios o garantías gubernamentales de demanda). También es importante la introducción de tecnologías avanzadas desde los países industrializados y la inversión extranjera directa. Sin embargo, según aumentan la experiencia laboral y los conocimientos administrativos y gerenciales, avanza la aprehensión de tecnologías extranjeras y se amplía la escala de producción. Así seguido por el avance de la adquisición de estas tecnologías y la expansión de la escala de producción, el coste se reduce hasta poder producir con un precio mundialmente competitivo, la importación disminuye y entonces surge la industrialización por sustitución de importación. Posteriormente, la exportación dará comienzo y crecerá progresivamente.

En la gráfica 2-1 se muestra la pauta fundamental del desarrollo económico en cuña: la importación del producto de consumo (X) se incrementa de t_1 a t_2 . En t_2 , la demanda doméstica llega a un punto suficiente como para establecer plantas locales para comenzar a producir los productos importados en una escala optima que pueda generar beneficios. Como consecuencia de ello, en t_2 la curva de producción de X , que llamaremos P , comienza a aumentar y las importaciones (M) de los bienes capitales (Y)

también se incrementan, como muestra la gráfico 2-2.



La tercera etapa tiene lugar en el momento en que la producción local se incrementa hasta alcanzar un exceso suficiente como para comenzar las exportaciones. En este periodo, la mayoría de los mercados domésticos se convierten en mercados para

los productos industriales domésticos.

Como se puede ver en la gráfico 2-1, en t^* , E aumenta mientras la importación (M) disminuye. El problema del balance comercial está solucionado. Al mismo tiempo, P es igual a la demanda doméstica (D) como consecuencia de que $D = P - E + M$. A partir de entonces, la industria puede convertirse desde la sustitución de importación hacia el crecimiento orientado por exportación. Según Kojima (2003), se considera que la fase de alcance se extiende hasta la etapa de exportación⁶.

En la etapa de post-alcance⁷ es necesario el progreso tecnológico endógeno para poder avanzar en el desarrollo por méritos del propio esfuerzo. Mientras el desarrollo avanza gracias al esfuerzo propio, la ventaja comparativa de la industria X decrece y paulatinamente van aumentando las dificultades para exportar por la pérdida de competitividad sobre el coste de producción (debido, por ejemplo, al alza de los salarios⁸). Entonces comienza la producción en extranjero P_f a través de la IED y, por lo tanto, aumenta la importación M' de algunos productos desde el país donde se ha invertido). En el punto t^{**} , se tiene que $X=M$ y $P=D$ (véase al gráfico 2-1). Es decir la primera fase del modelo original comienza con la importación de productos extranjeros, de manera que cuando aumenta la demanda nacional hasta un nivel suficiente se da comienzo a la producción nacional. En seguida avanza la racionalización de la nueva industria creada a través de las importaciones. Más tarde, cuando la producción llega a un nivel en el que se pueda exportar, comienza la exportación y posteriormente esta

⁶ El modelo original de Akamatsu principalmente explica el proceso de alcance, pero trata también el estudio de la situación después de que el alcance hubiese tenido lugar. Respecto a la etapa de post-alcance, destacan los estudios de Kojima (1958), Matsuura (1975, 1983, 1994), Ozawa (2001) y Yamazawa (1990).

⁷ Kojima divide el proceso de desarrollo en Cuña en tres etapas, basándose en el modelo de ciclo de vida del producto de Vernon: (1) periodo del alcance, (2) post-alcance, y (3) periodo del declive.

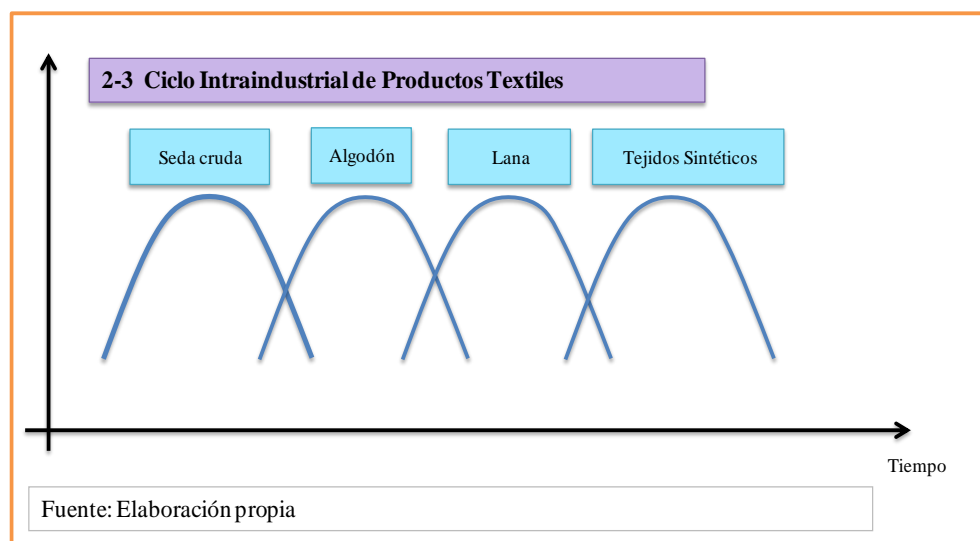
⁸ Se explica más adelante.

exportación llega a superar a la importación. Ésta es la segunda etapa o período de exportación, en la cual se produce la transición de la sustitución de importación hacia el fomento de las exportaciones. En este período debe decidirse qué industrias se van a proteger y cuáles abandonar. Generalmente, las industrias que no podrán llegar a ser competitivas deben ser abandonadas.

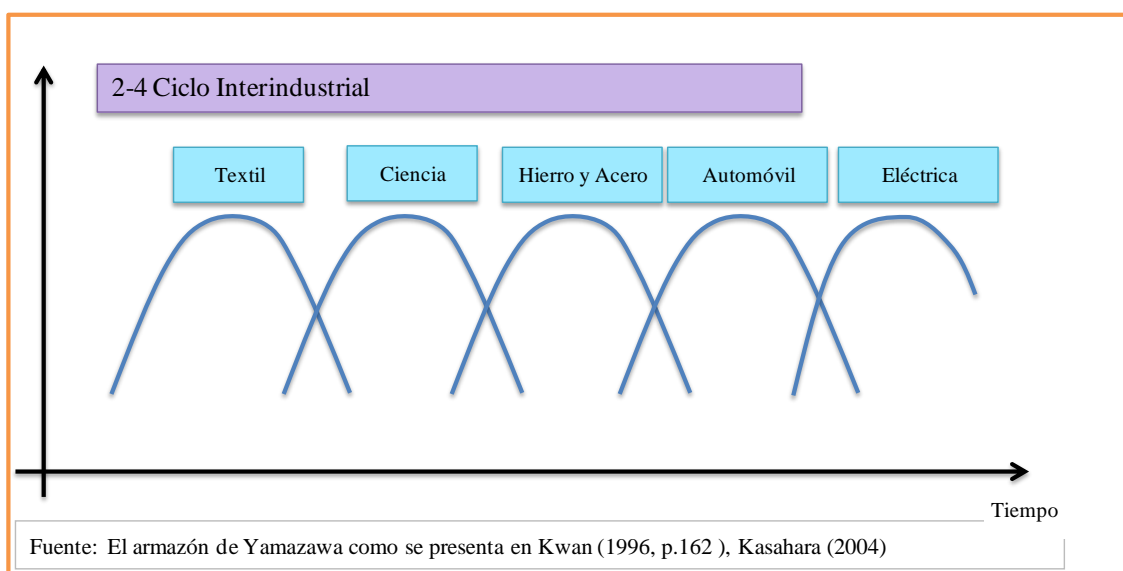
A partir de entonces la importación supera la exportación. Por tanto, se puede concluir que en el modelo moderno de Desarrollo en Cuña, el orden del proceso es el siguiente: **Importación** → **Producción** → **Exportación** → **IED** → **Re-importación**.

2.2.2 Modelo variable del desarrollo en cuña

Aparte de la pauta fundamental mencionada arriba, existen dos tipos de diversificaciones de productos (o industrias). Una de ellas es el ciclo intraindustrial de productos, creado por la aparición de nuevos productos dentro de cada sector industrial. Por ejemplo, en la industria textil tenemos el paso del algodón a la lana y a los tejidos sintéticos. Esto también abarcaría la transición de los bienes crudos o simples a los bienes complejos o refinados (véase el gráfico 2-3).



La otra diversificación es el ciclo interindustrial que muestra el desarrollo de las nuevas industrias. Este desarrollo se caracteriza por un traslado en la producción en masa desde la producción de bienes de consumo a la de bienes de capital como, por ejemplo, desde productos textiles hasta el acero, la industria automotriz, o la de ordenadores (véase el gráfico2-4).



Estos dos ciclos de producto comparten la pauta fundamental del Desarrollo Económico en Cuña, porque aumentan la eficiencia y competitividad de las industrias a través del progreso tecnológico, las economías de escala (y de alcance, en su caso) y el efecto de aprehensión por la acumulación de experiencia, entre otros. Eso es lo que se denomina “*racionalización de la producción*”. El ciclo intraindustrial aumenta el valor añadido y genera el crecimiento de la industria. El ciclo de los productos contribuye a la “*diversificación de la producción*” (la diversificación en la composición estructural de las industrias y las exportaciones). Por lo tanto, la interacción entre capital, K , y trabajo, L , y el progreso paralelo en la racionalización y la diversificación de la producción estimula el desarrollo de la economía nacional (Kojima, 2003).

2.3 Mecanismos del desarrollo económico en cuña

2.3.1 El mecanismo fundamental del modelo: La acumulación de capital

Kojima (1958) explica el mecanismo del proceso evolutivo en términos de la acumulación de capital. Es decir, que la mejora en la forma de producción de una industria, la mejora de la eficiencia productiva y la bajada del coste⁹, tendrán lugar si se logra generar el cambio de los medios de producción hacia otros bienes más intensivos en capital, tras el avance en la acumulación de capital, y se incrementa la tasa entre K y L . Por otro lado, supongamos que bajase la tasa del precio dado de K y L , se transforman los medios de producción hacia medios de producción cada vez de capital más intensivo en capital, según el orden $X \rightarrow Y \rightarrow Z$. Bajo esta condición, en el caso de que avance la acumulación de capital y aumente la relación capital-trabajo (K/L) de un país, entonces podrá producirse tanto el producto X como también productos de capital más intensivo como Y y Z . Esto significa que puede considerarse la racionalización de la producción como una función de la acumulación de capital. Por lo tanto, cada vez que progresa la acumulación de capital, se puede realizar la racionalización y diversificación de la producción paralelamente.

Es decir, que cada vez que avanza la acumulación de capital y aumenta la relación capital-trabajo (K/L), en primer lugar, si se mantiene el coste relativo de K y L , entonces

⁹ Una vez avanza la acumulación de capital, en función del incremento de \bar{K}/\bar{L} de la economía entera, se puede distribuir los recursos cada vez más a la producción de los bienes intensivos en capital Y . Cuando $(\bar{K}/\bar{L})_{t+1}$ llega a igualar al k_y , es más rentable dedicarse a la especialización en la producción de bienes Y abandonando la producción de bienes X . Así avanza la diversificación de la producción y sofisticación de la estructura industrial.

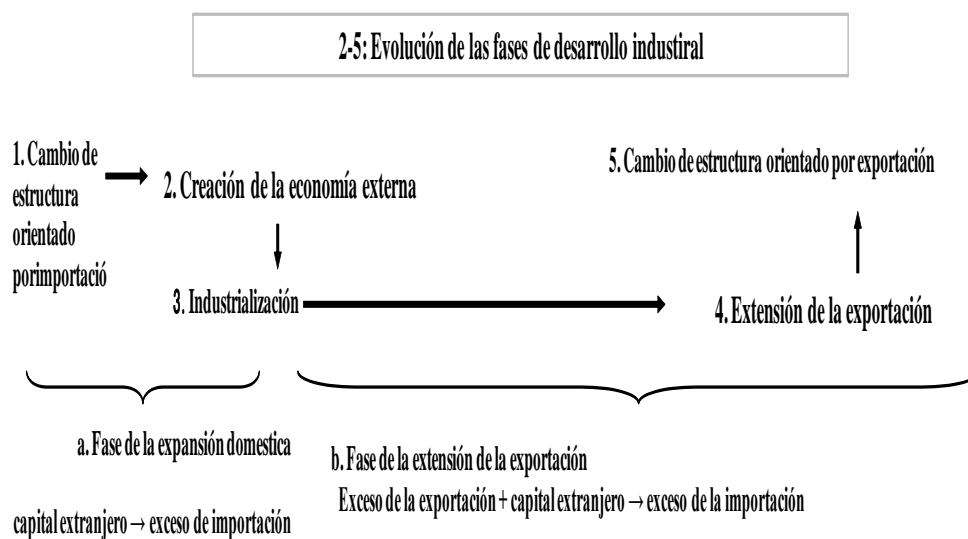
se pueden producir los bienes intensivos en capital y generar la diversificación de la producción. Sin embargo, en segundo lugar, con el fin de aumentar la competitividad internacional de los productos intensivos en capital, es necesario aumentar el precio relativo de K y L , y alcanzar la racionalización de producción. En tercer lugar, si aumenta el precio relativo de K y L , aumenta el coste de bienes intensivos en mano de obra, lo cual provoca una condición de la desventaja comparativa. Sin embargo, el incremento de los ingresos (costes) puede contribuir al aumento del ahorro doméstico que permitirá al país dedicarse a la producción de productos más intensivos en capital. Asimismo, la demanda doméstica de productos industriales sofisticados se genera gracias al incremento del poder adquisitivo doméstico.

Es importante tomar la decisión de transformar la industria en que se tiene mayor ventaja comparativa (respondiendo a la necesidad de ajustes estructurales) y comenzar la producción extranjera, a través de la IED, de aquellos productos con menor ventaja comparativa en el mercado nacional. Es decir el país A realiza la IED comenzado por la actividad que va perdiendo la ventaja comparativa (la producción de bienes X) al país B. Ahi establece la industria X y expanden el comercio complementario entre ambos países mejorando la productividad a través de la introducción de tecnologías y reforzando esa ventaja comparativa del país B. Así Kojima considera que esta transformación industrial conduce a la realización de la difusión internacional en Cuña.

2.3.2 La función de la racionalización de producción en el modelo de desarrollo económico en cuña

En el gráfico 2-5 se muestra el proceso de desarrollo industrial de un país. La esencia de este proceso es que tras el cambio estructural comienza la producción

doméstica de un producto que antes se importaba, y posteriormente la producción se extiende hasta llegar a exportar. Es decir, con el fin de pasar desde la fase de refuerzo del mercado nacional hasta la fase de la ampliación de la exportación, se debe alcanzar la capacidad industrial nacional al nivel de los países más adelantado. Sin embargo, para lograr este proceso es importante conseguir la racionalización de la producción, de modo que un producto que al principio tiene menor ventaja comparativa respecto a los productos importados (por el coste relativo de producción), se desarrolle hasta alcanzar ventaja competitiva, por medio de mejoras en la eficiencia de producción y por el descenso de los costes (Kojima, 2003).



Fuente: Kojima (2003, p.99)

Kojima explica la racionalización de la producción a través del estudio del cambio estructural que es función de la innovación tecnológica.

$$Y(t) = F [K(t), L(t), A(t)] \quad (1)$$

Supongamos que la producción del periodo t es $Y(t)$, el capital es $K(t)$, $L(t)$ es el trabajo

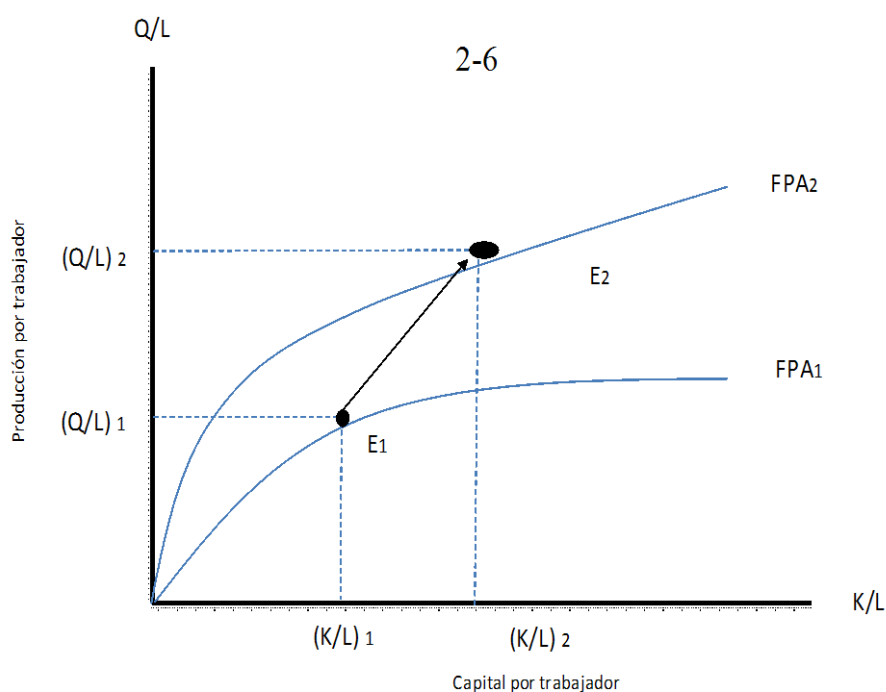
y $A(t)$ es la tecnología.

Cada vez que aumentan K y L , se incrementa Y . Supongamos que el producto marginal del trabajo y el producto marginal del capital son positivos, pero el producto marginal decrece. Respecto a la relación entre la escala y la producción, ésta muestra un rendimiento constante de escala.

Si ignoramos $A(t)$ en la función de producción (1), e insertamos el resto de (1), podemos despejar la función (2), que se muestra a continuación.

$$y=f(k) \quad (2)$$

donde $y \equiv Y/L$ y $k \equiv K/L$. Esto se representa en el gráfico 2-6.



Pasamos ahora al mecanismo por el cual la curva $f(k)$ se desplaza hacia arriba cuando el nivel de tecnología $A(t)$ aumenta por una cierta causa. Una de las posibles causas es la innovación tecnológica basada en la investigación y el desarrollo realizado por cada empresa. Eso contribuye a elevar el nivel tecnológico y a desplazar la función

agregada de producción en sentido ascendente.

En función de la ampliación del mercado (demanda), se incrementa la inversión y se emplean nuevos procesos de producción a gran escala. Tras la acumulación de experiencia por parte de los trabajadores, la productividad aumenta (por efecto del “aprender haciendo”). Esto significa el aumento del conocimiento tecnológico $A(t)$ –que se manifiesta a veces en forma de patentes– y la acumulación de capital humano, resultando en el mencionado desplazamiento de la función de producción $f(k)$ en sentido ascendente.

Aparte de este efecto, un elemento importante del modelo de Kojima es el “efecto de difusión”, según el cual se supone que una vez generado un nuevo conocimiento tecnológico (invento), éste se difunde a otras empresas. Entonces, en función de la acumulación y la difusión del conocimiento tecnológico (incremento de $A(t)$), puede elevar la productividad de la industria entera. Por ejemplo, en la industria del automóvil, el sistema de organización de la producción de Toyota se ha difundido a otras empresas, lo que ha conducido a la bajada de los costes y al incremento de la productividad.

Kojima insiste en que el desplazamiento de la función $f(k)$ en sentido ascendente es debido a la racionalización de producción (conforme al modelo fundamental de desarrollo en Cuña). Cuando avanza la acumulación de capital, aparece el efecto de “aprender haciendo” a través de la inversión de cada empresa. Cada vez que aumenta el stock de capital, se incrementa el *stock* de conocimiento $A(t)$. Por lo tanto, el efecto de “aprender haciendo” más el “efecto de difusión” aceleran la acumulación de capital (incluyendo el capital humano) y elevan la relación $k \equiv K/L$. Finalmente, esto conduce a mejorar la productividad (producción per cápita).

2.3.3 El nacionalismo y los roles de los gobiernos en el proceso de desarrollo en cuña

La industrialización doméstica incentivada por el entusiasmo local.

Los países perseguidores han adoptado políticas de protección para sus industrias nacientes como punto importante para asegurar el establecimiento de las industrias manufactureras nacionales, con el fin de dar alcance al país situado en cabeza desde la época del comienzo de la industrialización. De esta misma manera, por ejemplo, Estados Unidos y Alemania adoptaron políticas para alcanzar al Reino Unido, a finales del siglo XVIII y en el siglo XIX respectivamente (Shafaeddin, 1998, 2000).

En el proceso de industrialización de los países asiáticos orientales, se establecieron políticas de protección para las industrias nacientes tanto en Japón como en Taiwán y Corea del Sur, con el fin de facilitar el establecimiento y reforzar las industrial manufactureras nacionales (Ozawa, 2005a). En su modelo original, Akamatsu insistía en la importancia de la adaptación de la tecnología extranjera con el fin de establecer y fortalecer la industria doméstica.

“Es indispensable importar los medios de producción para impedir la importación de los productos finales. En consecuencia, se establece la autoproducción. La autoproducción provoca las políticas de protección iniciadas por el estado. Resulta que estos factores fomentan el establecimiento de la autoproducción. A continuación se entra en la etapa de autoproducción de los medios de producción. En esta etapa tiene lugar la mejora e invención de instrumentos, maquinarias, etc. para adaptarlos al modelo de nuestro país. En esta etapa también se completa el proceso del establecimiento de la industria de exportación.” (Akamatsu, 1937: página 198-199. Traducción propia.)

Con el fin de conseguir alcanzar a los países avanzados es necesario primero identificar la brecha de tecnologías que es necesario llenar, así como los insumos que

deben ser sustituidos por incentivos locales (Mathews, 2005). Akamatsu consideraba que para eliminar la brecha era necesario, no solamente copiar las tecnologías extranjeras, sino también mejorarlas adaptándolas a cada país con el fin de establecer una industria doméstica competitiva. Así en el proceso del desarrollo industrial de Japón –tanto antes de la guerra como también después–, se observa la importancia del crecimiento de las empresas nacionales que han fomentado la industrialización doméstica y de las políticas de industrialización fomentadas por el gobierno. Durante la fase de refuerzo del mercado nacional (véase el gráfico 2-5), las empresas domésticas han desempeñado un rol importante en la asimilación de las tecnologías extranjeras y para establecer una industria doméstica competitiva, capaz de exportar sin depender de empresas extranjeras. Además, estas empresas contribuyen a la creación de empleo y a la formación del mercado nacional generando por la demanda doméstica. Para crear una industria doméstica competitiva es necesario proteger y fomentar el espíritu empresarial nacional, en la industria latente bajo el amparo del gobierno.

En otros países asiáticos orientales que han alcanzado un gran desarrollo industrial en los últimos años se encuentra una tendencia parecida. Por ejemplo, el éxito de la política industrial de Japón ha estimulado a otros países asiáticos como Taiwán y Corea del Sur provocando el nacionalismo económico de estos países. Estos países han fomentado políticas de industrialización de sustitución de la importación, aunque posteriormente han dado paso a políticas de industrialización orientada por exportación, una vez que el mercado nacional estaba desarrollado y surgieron oportunidades comerciales en el exterior (Tran, 1999). Asimismo, el proceso de industrialización de ambos países se ha visto incentivado principalmente por las empresas domésticas. Por ejemplo, en Corea del Sur las empresas nacionales (como los consorcios financieros)

han jugado un papel central de la industrialización nacional, mientras que la presencia de empresas multinacionales extranjeras ha sido pequeña. Es decir, aunque los coreanos han dependido enormemente con las tecnologías y capitales extranjeros, la industrialización ha sido realizada por los propios coreanos, asimilando y mejorando sus tecnologías para establecer la industria nacional.

Así, el incentivo nacional por las empresas nacionales ha fomentado el desarrollo de la industria nacional. Sin embargo, no es exageración decir que sin la existencia del apoyo del gobierno no se hubiera podido alcanzar el éxito en la industrialización doméstica en estos países.

El rol de los gobiernos en el desarrollo económico en cuña

Cabe destacar que en el proceso de alcance llevado a cabo por los países asiáticos orientales, los gobiernos han contribuido a formar industrias nacionales competitivas capaces de exportar. Así, Yamazawa (1990) –un alumno de Kojima– introdujo la política gubernamental en el modelo de desarrollo económico en cuña, como consecuencia de sus estudios empíricos de la industrialización de Japón.

De acuerdo con Yamazawa, en la primera fase, el gobierno puede animar a empresas nacionales o extranjeras para que inicien nuevas industrias, por medio de subsidios o exenciones de impuestos. Asimismo, el gobierno puede llegar a establecer empresas estatales con el fin de emprender o financiar ciertas industrias, especialmente cuando sean necesarias grandes inversiones (como es el caso de las industrias siderúrgica, petroquímica, etc.)

En las fases de la sustitución de la importación y de re-importación, el gobierno apoya la producción doméstica ajustando la competencia entre el producto nacional y el

importado, teniendo en cuenta que debe implantar políticas diferentes en las dos fases de la importación. En la fase de sustitución de importaciones, el gobierno fomenta la sustitución de importaciones por medio de restricciones en las importaciones o mediante la subvención de los productores nacionales, con el fin de apoyar las actividades de las industrias domésticas. Por otra parte, en la fase de re-importación, el gobierno asiste en el ajuste de la producción doméstica con el fin de incrementar las importaciones.

En la fase de exportación dentro del proceso de alcance, el papel de gobierno disminuye, aunque algunos gobiernos fomentan la exportación de los productos nacionales mediante subvenciones. Esto es así porque en esta fase los incentivos privados, el espíritu empresarial y la I+D de las empresas llegan a jugar un papel decisivo, especialmente por a la innovación en nuevos productos y procesos que obtienen por su propio esfuerzo (Ozawa, 2005a).

2.4 Difusión internacional del modelo de desarrollo económico en cuña

Gracias a la conferencia del Dr. Okita (ex-ministro de asuntos exteriores de Japón) durante la cuarta conferencia de Cooperación Económica en el Pacífico en 1985, el modelo de Desarrollo Económico en Cuña se llegó a conocer en todo mundo, especialmente los países asiáticos orientales.

Según Okita (1985), la difusión del modelo de desarrollo económico en cuña en los países del Este Asiático contribuyó a fomentar el crecimiento económico en los países de la región. Esto también condujo a ampliar el mercado de importación de cada país e inició un círculo virtuoso de desarrollo, responsable del aumento del comercio interregional así como de la aceleración del desarrollo económico en la región. La

existencia de diferencias en el grado de desarrollo económico y la dependencia de los recursos naturales han fomentado la división internacional. Además, los capitales, ayudas, transferencia de tecnologías y la exportación de bienes de capital e intermedios desde Japón, han incentivado el desarrollo continuo de los nuevos países industrializados.

Después de la conferencia del Dr. Okita, Kojima y Ozawa teorizaron sobre el proceso del desarrollo de los países asiáticos orientales basándose en la presentación que realizó el propio Okita. La teoría que elaboraron se concentra principalmente en la explicación del mecanismo de difusión del Desarrollo en Cuña desde los países avanzados a los países latentes, así como en exponer los beneficios aportados como consecuencia del refuerzo de la integración regional vía IED. Según Kojima y Ozawa (Kojima, 2003, Ozawa, 2005a) la difusión del desarrollo conforme al modelo de Desarrollo en Cuña se ve fomentado por la *orientación pro-comercio* de la IED.

2.4.1 El mecanismo de difusión internacional del desarrollo en cuña

El modelo original de Desarrollo Económico en Cuña presentado por el Dr. Akamatsu ha sido extendido por Kojima, Ozawa y otros académicos. Como ya se ha dicho, los estudios de Akamatsu ponen énfasis en aclarar el proceso por el cual Japón dio alcance a los países industrializados. Sin embargo, el desarrollo de Japón sólo encaja en el modelo de Akamatsu hasta los años 60 del siglo XX, puesto que Japón salió del periodo de alcance a finales de esa década. Asimismo, se ha observado la rápida industrialización de los países asiáticos de reciente industrialización y de los países de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN). Por lo tanto, resultaba necesario extender la teoría del desarrollo económico en cuña explicando el rol de Japón como

país líder, e incluir el mecanismo de difusión internacional del modelo a los nuevos países perseguidores.

Como hemos visto antes, se desarrollo seguido con el orden de ***Importación*** → ***Producción*** → ***Exportación***. Cuando se completa estas dos etapas del proceso del alcance, se entra en la tercera etapa, en la cual tiene lugar la internacionalización a través, por ejemplo, de las exportaciones y de la IED.

Por otro lado se observa la diversificación de los productos dentro de las industrias de una misma categoría. Sin embargo, es importante generar una diversificación y sofisticación de la estructura industrial, por ejemplo, migrando desde industrias intensivas en mano de obra (como la industria ligera) a industrias intensivas en capital (como la industria pesada). Estas diversificaciones y sofisticaciones en la industria se extienden traspasando las fronteras. Es decir, se produce la difusión regional de la industria de un país a otro en función de las diferencias en el grado de desarrollo. Esta es la fase de difusión internacional del desarrollo en cuña (Kojima, 2006).

De acuerdo con Kojima, la difusión de Desarrollo Económico en Cuña depende mucho de la liberalización del mercado, de la innovación tecnológica, de la introducción de tecnologías y del efecto de los encadenamientos hacia adelante y atrás generados como consecuencia de la expansión del comercio, e incentivados por la acumulación de capital.

Así, por ejemplo, cuando un país perseguidor (B) avanza en la acumulación de capital y eleva la relación K/L , extiende la producción especializada del producto intensivo en mano de obra X , elevando los salarios. Por otro lado, en función del avance de la acumulación de capital, el país líder (A) progresa en la producción especializada de bienes intensivos en capital, Y , aumentando los salarios hasta que se llega al punto

máximo. Es decir el avance de tecnología conduce a mejorar la productividad que conduce a producir una unidad de bienes Y sin incrementar el insumo de factor trabajo. Al mismo tiempo el salario se incrementa. Cuando se alcanza este nivel, diversifica y sofisticada los bienes más intensivos.

El proceso de alcance de los países perseguidores y el avance del país que marcha a la cabeza estimulan el desarrollo mutuo. Cuanto más avanza el desarrollo basándose en la introducción de tecnologías procedentes del país adelantado o progresa el crecimiento del país a la cabeza incentivado por la innovación tecnológica, entonces estas acciones recíprocas conducen al crecimiento de ambos países. Uno de los mecanismos del desarrollo mutuo consiste en que a través del aumento de las exportaciones de los bienes intermedios entre ambos países, se produce el efecto de encadenamiento hacia adelante. Por otro lado, la multiplicación del comercio de los bienes finales de consumo como consecuencia del efecto del encadenamiento hacia atrás conduce al mutuo desarrollo de ambos tipos de países. Así, estos dos efectos combinados contribuyen al ciclo *virtuoso del desarrollo*.

Dentro de este proceso de mutuo desarrollo a través del comercio, Kojima considera que la IED juega un rol decisivo para hacer efectivo el comercio que aporta beneficios a ambos países generando el efecto de encadenamiento hacia delante y atrás.

2.4.2 Modelo de desarrollo pro inversión extranjera directa (pro IED)

A través del estudio comparativo de las características de la IED japonesa y la estadounidense basándose en datos estadísticos, Kojima (1971) distinguió entre la IED que fomenta la racionalización de la producción nacional y el comercio (pro IED) y la que perjudica el desarrollo industrial y el comercio del país anfitrión (anti IED).

Posteriormente, esta idea fue ampliada por Ozawa (Kojima and Ozawa, 1985: Ozawa 2005a, p. 151). La IED caracterizada por el fomento del comercio explica la elección del destino de la industria para llevar a cabo una IED que aporte beneficios no sólo a los países inversores, sino también a los países anfitriones. Este tipo de IED está principalmente basada en las proposiciones siguientes (véanse Ozawa, 2005a y Kojima, 2006):

Proposición 1 (principio de Ricardo): De acuerdo con la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo (1915), los países obtienen beneficios a través del comercio y de la división del trabajo, maximizando sus riquezas cuando exportan los bienes en los que tienen mayores ventajas comparativas e importan los productos en los que tiene menores ventajas comparativas.

Proposición 2 (pro IED): Los países obtienen todavía más beneficios cuando la IED se realiza desde una industria que en el país inversor tiene pocas ventajas comparativas, a una industria con mayores ventajas comparativas en el país de receptor. A través de la transferencia de los recursos empresariales más destacados, se mejora la *racionalización de la industria* que tiene más ventajas comparativas. Por consiguiente, esto conduce a la ampliación del comercio que aporta los beneficios mutuos.

Proposición 3 (mejora de la estructura industrial): Un proceso de transferencia de activos empresariales por ejemplo las tecnologías y *know how* etc. que pueda aumentar la ventaja comparativa aporta más beneficios cuando los países inversores son capaces de innovar mediante bienes y nuevas industrias. Esta innovación debe permitir renovar

constantemente las ventajas comparativas y mantener el empleo en los países inversores, incluso absorbiendo los puestos de trabajo procedentes de industrias con desventajas comparativas, cuya producción se vea trasladada al extranjero.

Los planteamientos *pro IED* proporcionan los medios para poder alcanzar la tres proposiciones anteriores. Si un país toma una industria latente, pero con posibilidades de crecimiento rápido y de mejora de su nivel tecnológico, la ventaja comparativa puede incrementarse. El desarrollo de tales industrias es preferente para el desarrollo, y se debe fomentar el aumento de su productividad con el objetivo de expandir las exportaciones. La expansión de las exportaciones conduce hacia una economía de escala y acelera el aumento de la producción. Entonces surge el círculo virtuoso del desarrollo, a través de la expansión de las exportaciones y del crecimiento de toda la economía. Éste es el famoso modelo de crecimiento orientado por exportación (Kojima, 2003).

Si existen diferencias en la tasa K/L y en los salarios entre el país líder (A) y el país perseguidor (B), ambos países pueden aprovechar sus respectivas ventajas comparativas. Por ejemplo, si el país (A) tiene ventaja en los productos intensivos en capital Y , y el país (B) en los productos intensivos en recursos naturales X , se puede dar comienzo a un comercio complementario entre ambos países. Mientras existan diferencias en el grado de desarrollo dos países, éstos podrán beneficiarse de un desarrollo orientado por el comercio (Kojima, 2006).

2.4.3 El mecanismo de extensión de la frontera

Las economías de algunos países orientales, tales como China y los pertenecientes a ASEAN y las NIEs, han registrado un alto crecimiento a través de las inversiones

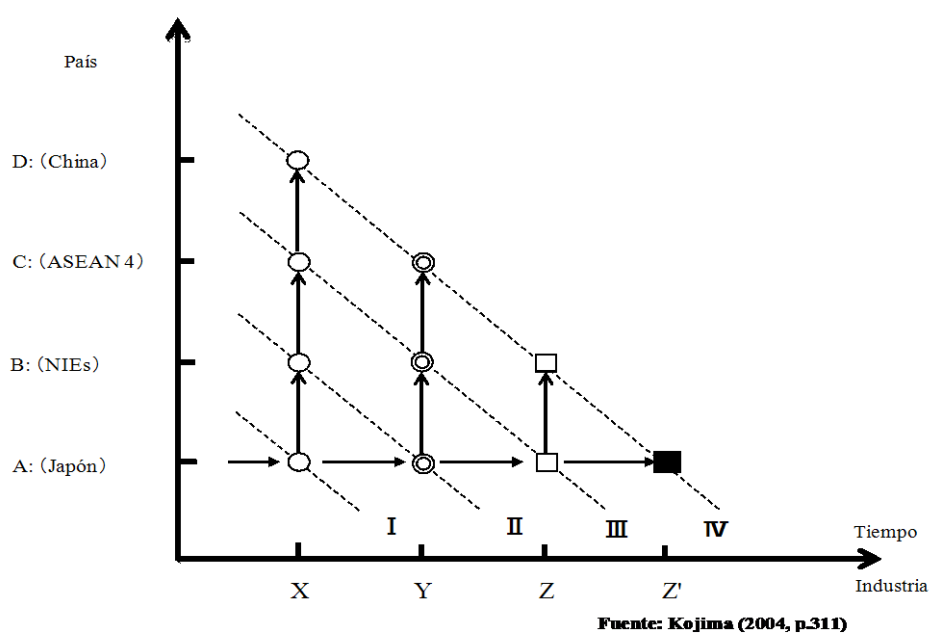
extranjeras directas (no solamente provenientes de países adelantados como Japón y Estados Unidos sino también realizadas entre los citados países), y por la ampliación del comercio de productos manufactureros. Dentro del proceso del alcance de estos países, los planteamientos *pro IED* ha jugado un papel muy importante en el establecimiento de la competitividad nacional y en la difusión del Desarrollo en Cuña. Además, a través de la extensión de esquemas *pro IED* se ha reforzado la relación interregional.

El gráfico 2-7 muestra la extensión de la frontera de inversión directa en los países asiáticos orientales, según lo establecido por Kojima (Kojima, 2006: página 172). El proceso ilustrado están basada en dos hipótesis: (a) Tras la racionalización y diversificación de la industria, la estructura industrial sufre una serie de desplazamientos, según el siguiente orden: partiendo de *X* (por ejemplo, textiles y otros bienes intensivos en mano de obra) pasa a *Y* (bienes siderúrgicos, químicos y bienes intensivos en capital), y después se traslada a *Z* (maquinaria y bienes intensivos en capital/conocimiento). Dentro de este proceso, cada industria se desplaza siguiendo el orden de desarrollo siguiente: ***Importación*** → ***Producción*** → ***Exportación***. El desplazamiento de la industria de clave se desarrolla horizontalmente con el paso del tiempo (*I* → *II* → *III* → *IV...*). (b) La pauta de industrialización en Cuña se transmite a través de la IED desde el iniciador hasta los perseguidores, siguiendo el orden de las etapas de industrialización y según el nivel de ingresos per cápita. El iniciador es la economía *A* (Japón), y los perseguidores son las economías *B* (NIEs), *C* (ASEAN4) y *D* (China). La difusión geográfica se produce verticalmente, como se puede ver en el gráfico 2-7 (*I* → *II* → *III* → *IV...*).

En el período I, Japón concluye el proceso de alcance correspondiente a la industria *X*, pero todavía no realiza ninguna IED. En el periodo II, Japón adquiere

ventaja comparativa en la industria *Y*, e invierte en la industria *X* del país *B*. Hasta el periodo III, Japón continúa elevando su ventaja comparativa en la industria *Z*, e invierte en la industria *Y* del país *B* y en la industria *X* del país *C*. En el periodo IV, las inversiones japonesas se ha expandido ampliamente en la industria *Z* del país *B*, en la industria *Y* del país *C*, y en la industria *X* del país *D*.

2-7: Frontera de Inversión



2.5 El rol y la contribución de las empresas multinacionales en el proceso de desarrollo económico en cuña

En el proceso de Desarrollo en Cuña de la industria japonesa después de la restauración Meiji (1868), la dependencia de capitales extranjeros era pequeña, de manera que la acumulación de capital tuvo lugar como resultado del propio esfuerzo, teniendo un papel importante para el desarrollo industrial la mejora de las tecnologías importadas. Por otro lado, dentro del proceso de difusión del Desarrollo Económico en

Cuña a los países del Este Asiático desde los años 60, la IED de los países avanzados ha jugado un rol importante para el desarrollo (Kojima, 2006). Aparte de la IED, la transferencia de ideas realizada a través de licencias y subcontratos ha jugado un papel importante para el establecimiento de la producción nacional.

2.5.1 La contribución de las empresas multinacionales y los efectos de la IED en los países en vías de desarrollo

Contribución de las empresas multinacionales

Como consecuencia de la agresiva liberalización del régimen de la IED y del fomento de programas de privatizaciones según la tendencia de la globalización, el rol de las empresas multinacionales ha contribuido al progreso económico de los países en vías de desarrollo.

La IED es considerada un factor importante para el desarrollo económico contribuyendo como estímulo macroeconómico inicial, provocando el aumento de la productividad total y aumentando la eficiencia del uso de los recursos del país receptor (OCDE, 2002). Además, las entradas de IED son capaces de romper el *círculo vicioso* —baja tasa de ahorro, baja inversión, bajo crecimiento— que sufren muchos países en vías de desarrollo. Esto es posible gracias a los capitales, conocimientos y tecnologías que las empresas multinacionales llevan a los países anfitriones (Narula y Portelli 2004).

Las empresas multinacionales no solamente generan empleo y pagan impuestos en los países receptores de IED, sino que también pueden ofrecer activos a países en vías de desarrollo que no podrían ser generados por las empresas locales. Algunos estudios

han puesto de relieve las contribuciones de la IED en el desarrollo económico de los países receptores:

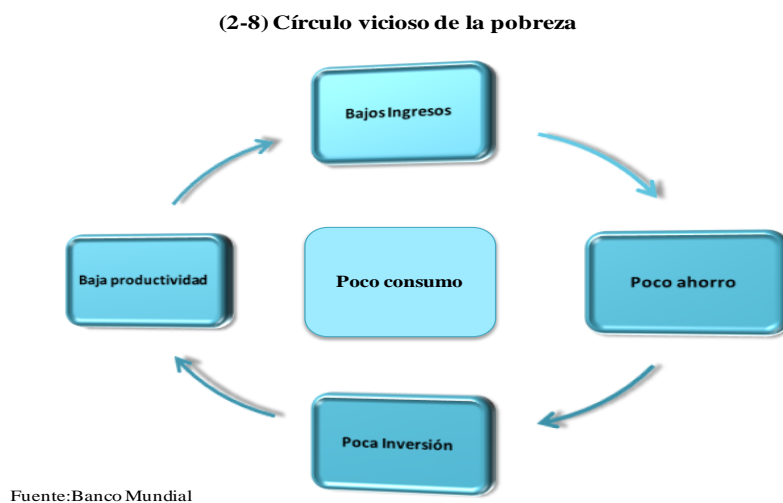
- Transferencia de tecnologías y de formas organizativas avanzadas a los afiliados de las empresas multinacionales.
- Financiación del déficit por cuenta corriente del país anfitrión.
- Aportación de flujos financieros que no generan deuda captados mediante la atracción de IED.
- Generación de efectos de derrame (*spillover*) tecnológico o de otro tipo a las empresas domiciliadas en el país receptor.
- Contribución al incremento del *stock* de capital humano gracias a la formación impartida por las empresas multinacionales *in situ*.
- Apoyo a la creación de un ambiente de negocios más competitivo. Mejora de las condiciones sociales y medioambientales.
- Contribución al desarrollo de las empresas locales mediante, por ejemplo, *learning by doing* y *learning by watching* (OCDE, 2002, Calvo y Sánchez, 2000).

El círculo vicioso de la pobreza

Según el estudio elaborado por los economistas del Banco Mundial (2006), la pobreza tiene un efecto negativo de gran importancia sobre el crecimiento y es un factor significativo en materia económica. En promedio, si el nivel de pobreza disminuyera en un 10% y todos los demás factores permanecieran inalterados, el crecimiento económico se incrementaría en un 1%. A su vez, un incremento del 10% en los niveles de pobreza haría descender la tasa de crecimiento en un 1% y reduciría las inversiones

hasta en un 8% del PIB, en especial en países con sistema financieros subdesarrollados.

Esta situación se produce debido al fenómeno del círculo vicioso de la pobreza, ya que cuanto más pobre es una persona, menos recursos tiene para ahorrar y planificar su futuro. La misma lógica se aplica a las empresas y los gobiernos. En los países pobres, donde la mayor parte de los ingresos se deben gastar en satisfacer las necesidades inmediatas – acuciantes en muchos casos– y la escasez de ahorro constituye una traba para la inversión interna tanto en capital físico como en capital humano. Sin inversiones nuevas, la productividad de la economía no puede mejorar y no pueden aumentar los ingresos. De este modo, se cierra el círculo vicioso de la pobreza (Banco Mundial, 2004a).



En las condiciones descritas, con ahorro interno escaso e inversión interna deficiente, la inversión extranjera puede ayudar a los países en desarrollo a romper el círculo vicioso sustituyendo por la inversión nacional o incrementar la capacidad productiva nacional etc. Además, la IED influye en la tasa de crecimiento del PIB real per cápita mediante la acumulación de capital generada por la entrada de este flujo de

capitales en el país receptor. La IED fomenta el crecimiento a través de la transferencia de nueva tecnología y de conocimientos (efecto de derrame tecnológico o de conocimiento) (Calvo y Sánchez, 2000). Estas inversiones y tecnologías extranjeras permitirían a los países pobres desarrollarse más rápidamente de lo que, en su momento, progresaron los actuales países desarrollados (Banco Mundial, 2004a), lo cual es comúnmente designado como “la ventaja del atraso”.

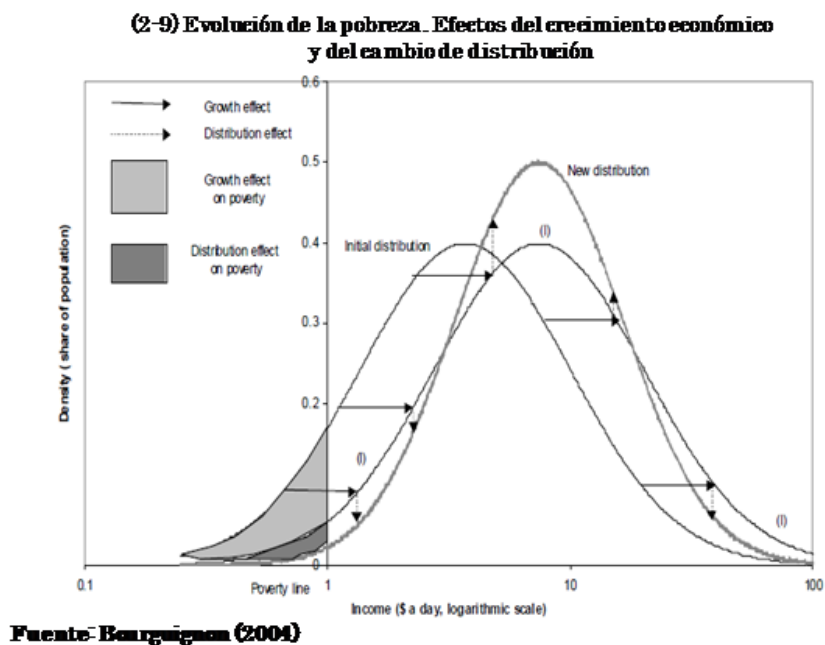
La desigualdad de ingresos y el crecimiento

Aunque la IED y el crecimiento tienen una correlación positiva (Lim, 2001)), el crecimiento en sí mismo no garantiza la reducción de la pobreza (UNDP, 2005). Desde el punto de vista de la reducción de la pobreza efectiva, las consideraciones distributivas tienen una importancia fundamental (Mold, 2004).

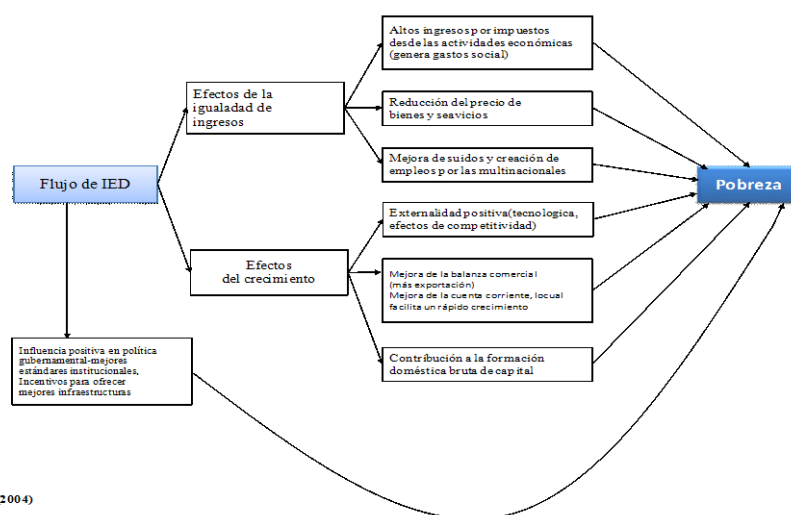
De acuerdo con el estudio realizado por Banco Mundial, existe una relación positiva entre la pobreza, el crecimiento y la distribución de ingresos (Bourguignon, 2004). El Gráfico 2-9 muestra la evolución en la distribución de la pobreza sometida a dos efectos: el efecto de crecimiento, que consiste en un cambio proporcional en todos los niveles sin modificar la distribución de ingresos relativos, y el efecto distributivo, que consiste en el cambio de la distribución de los ingresos relativos.

De acuerdo con el estudio del Banco Mundial (Mold, 2004) existen dos modelos diferentes sobre la relación entre la IED y la reducción de pobreza. Según el modelo benigno, la IED afecta positivamente a la reducción de la pobreza debido a la distribución equitativa de los ingresos y a efectos de crecimiento (véase el Gráfico 2-10). Por el contrario, según el modelo maligno, la IED influye negativamente en la pobreza debido a la desigualdad de los ingresos y al desajuste de los efectos de crecimiento

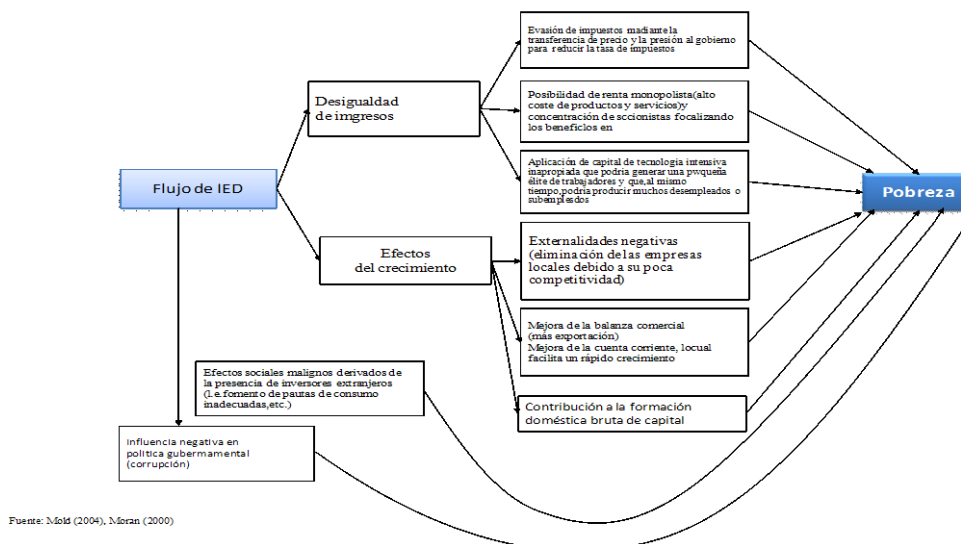
(véase el Gráfico 2-11).



2-10 IED y reducción de pobreza-Modelo benigno

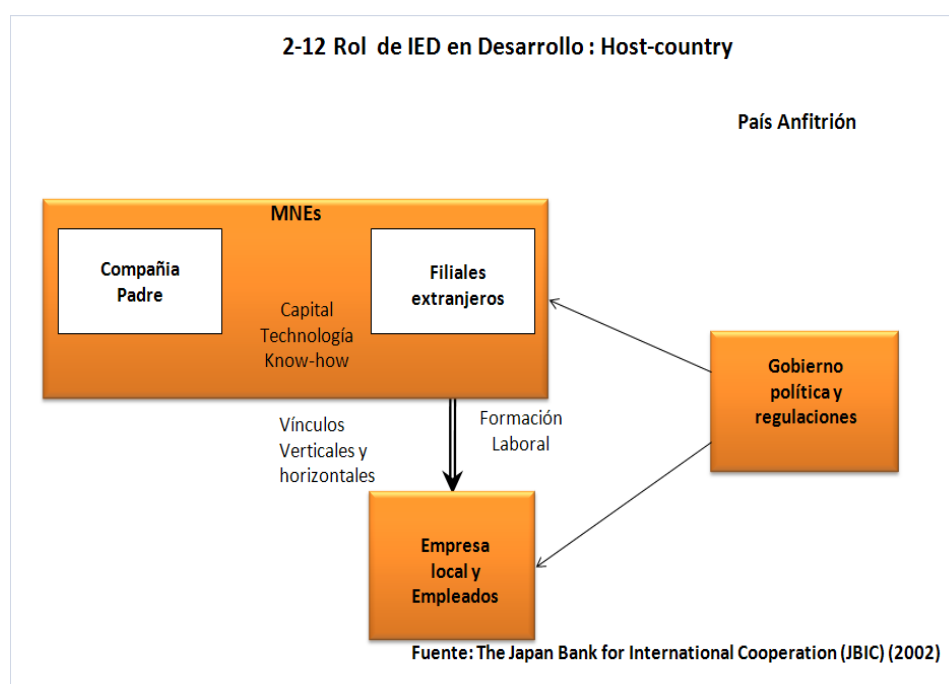


2-11 IED y reducción de pobreza-Modelo Maligno



Desarrollo de las empresas locales

El Gráfico 2-12 muestra el papel que desempeña la IED en el desarrollo mediante el flujo de capitales, conocimientos y tecnologías de la empresa matriz a sus afiliados.



La IED contribuye al desarrollo empresarial a través, por ejemplo, de las sinergias de la multinacional adquirente, los esfuerzos para aumentar la eficiencia y reducir los costes y el desarrollo de nuevas actividades (OCDE, 2002). Estos derrames eficientes tienen lugar a través de diferentes vías, como, por ejemplo, mediante el efecto demostración o copia de las tecnologías de las multinacionales y a través de la formación de los empleados reclutados en los países receptores de IED. Dentro de las vías destacadas, lo más importante de estos conductos es el enlace entre los afiliados de las multinacionales y sus proveedores locales. En general, los efectos mencionados se generan *sólo si* las empresas multinacionales cumplen los siguientes requisitos:

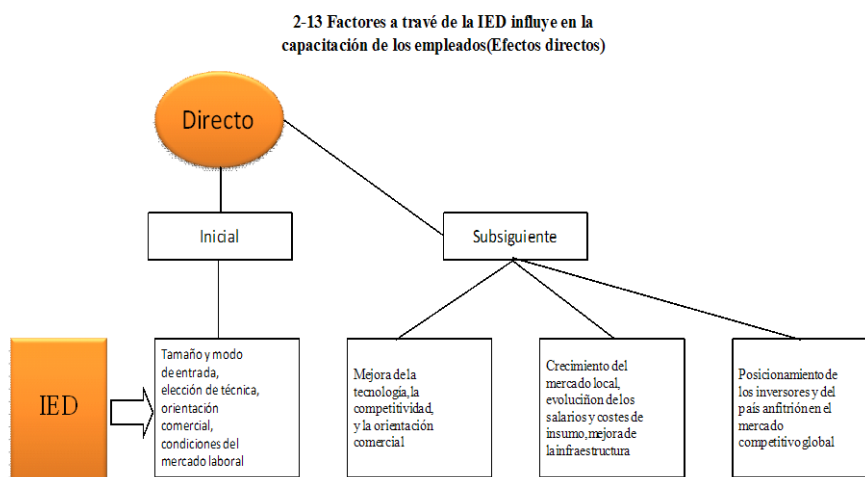
- Ayudan a los proveedores potentes para elevar la capacidad productiva nacional.
- Demandan a los proveedores que satisfagan estándares de alta calidad, desarrollan las capacidades necesarias para la innovación de productos y ofrecen la formación para poder realizarlos.
- Ofrecen formación para la administración de las empresas.
- Ayudan a los proveedores en la búsqueda de mercados adicionales, incluyendo las empresas afiliadas a la empresa principal establecidas en otros países (Gllagher y Zarsky, 2004).

Generación de empleo

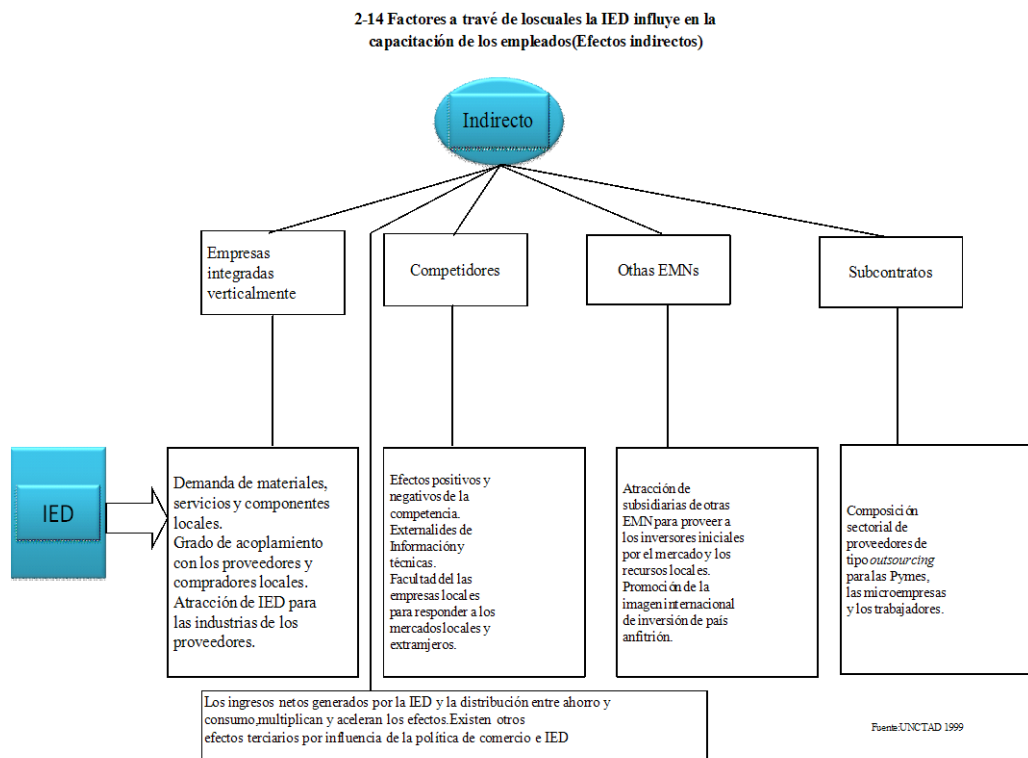
La IED genera empleo en los países receptores tanto de forma directa como indirecta. Las empresas subsidiarias de las empresas multinacionales emplean trabajadores en sus minas, plantaciones, plantas manufactureras e instalaciones de servicios (empleo directo). También generan empleo en las empresas proveedoras o

subcontratadas y en aquellas otras que proporcionan servicio a las subsidiarias de las empresas multinacionales. Algunas de estas empresas se habrán establecido gracias a las inversiones asociadas a la demanda de productos o servicios de los inversores originales (empleo indirecto).

En los gráficos 2-13 y 2-14 se muestran los factores por los que las entradas de IED influyen sobre el empleo. En general, los efectos sobre el número de empleos cambian según el modo de entrada de IED. Si la inversión está destinada a nuevas instalaciones de producción (*greenfield*), ésta generará nueva demanda de trabajadores. Por el contrario, si la inversión tiene como objeto la fusión con o la adquisición de una empresa local, no contribuirá a aumentar la demanda de trabajadores sino que, por el contrario, conducirá a reducirla. Sin embargo, en los países en vías de desarrollo estos efectos no son tan claros (UNCTAD, 1999 b).



Fuente: UNCTAD 1999



La generación de empleo por parte de las empresas multinacionales depende, en general, del volumen de la IED, especialmente en las actividades intensivas en mano de obra. La IED puede generar una gran cantidad de empleo en países con abundante mano de obra barata, en los que se ha establecido una política orientada hacia exportación y que ofrecen un ambiente atractivo para la inversión. No obstante, la sostenibilidad a largo plazo de estos empleos depende de diversos factores, como por ejemplo si las tecnologías y técnicas en las empresas subsidiarias avanzan o mejoran mientras los salarios aumentan. También se puede estimular la generación de empleo a través de la atracción de IED en países con un régimen de sustitución de importación, especialmente cuando sus mercados son grandes. Sin embargo, el crecimiento del empleo en las empresas subsidiarias extranjeras con estrategia de búsqueda de mercado bajo tal régimen, tiende a decrecer con el tiempo si se mantiene un alto nivel de protección. En general, el ambiente competitivo tiende a generar un crecimiento sostenible en la

producción y en el empleo.

La calidad de la mano de obra es otro factor importante que mejora la capacidad de las economías de los países anfitriones y que atrae IED que genera empleo. El nivel y las características de las técnicas disponibles, así como el potencial de los trabajadores son claves para tomar la decisión de la IED (Ritchie, 2002).

Por último, un mercado laboral eficiente, la calidad de las instituciones en general y de los del mercado laboral en particular (incluyendo las leyes sindicales), así como la relación entre las industrias en la economía de los países anfitriones desempeñan un papel importante en las empresas subsidiarias extranjeras como medio de generación de empleo.

El empleo indirecto creado por las empresas subsidiarias extranjeras en un país anfitrión puede ser mayor que el empleo directo generado, cuando el acoplamiento con los productores locales es fuerte. El número de empleos indirectos que el sector manufacturero genera en el sector formal varía entre una y dos veces el número de empleos generados directamente por las subsidiarias (UNCTAD, 1994).

Los efectos del empleo indirecto pueden también deberse a la necesidad de abastecimiento que las empresas multinacionales tienen de insumos o productos finales, desde subcontratos y agencias que cuenten con trabajadores que pertenecen a los sectores informales de los países en vías de desarrollo.

Mejora del capital humano

El mayor efecto de la IED sobre el capital humano en los países en vías de desarrollo puede ser indirecto, dándose principalmente no como consecuencia del esfuerzo de las multinacionales sino como resultado de las políticas gubernamentales

que tratan de atraer IED para mejorar el capital humano (OCDE, 2002).

Según la teoría de crecimiento endógeno, las empresas multinacionales generan externalidades con efectos económicos positivos. Slaughter (2002) argumenta que es muy fuerte la evidencia de que las empresas multinacionales incrementan la demanda de trabajadores cualificados, principalmente a través de la transferencia de tecnología desde la empresa matriz a sus subsidiarias. Los altos niveles tecnológicos dentro de las empresas multinacionales crean demanda de trabajadores capacitados. Como resultado, las nuevas tecnologías y conocimientos son transferidos a los países receptores de IED. Además, los trabajadores que se han formado en las empresas multinacionales llevarán sus técnicas y conocimientos de “saber hacer” a las empresas domésticas cuando éstos cambien de empresa o se conviertan en emprendedores (Kapstein, 2001).

Sin embargo, la IED y el capital humano interactúan de forma compleja. Los flujos de IED permiten generar una externalidad de conocimientos a la mano de obra local. Al mismo tiempo, el nivel de capital humano de los países receptores determina la cantidad de IED que se podría atraer y si las empresas locales podrían absorber los beneficios potenciales de la externalidad (Blomstrom y Kokko, 2001). Por ejemplo, una economía con un nivel relativamente alto de capital humano podría atraer la IED en tecnologías intensivas que contribuyesen considerablemente a elevar la capacidad de los trabajadores.

Por el contrario, una economía con un bajo nivel de capital humano tiende a recibir una pequeña cantidad de flujos de IED. Generalmente, donde se carece de un buen capital humano, las empresas multinacionales tienden a emplear tecnologías simples que contribuyen sólo marginalmente al desarrollo tecnológico local. Es decir, las empresas usan tecnologías adecuadas a los niveles de educación local y, si el nivel

de capital humano es bajo, la formación que impartirán irá dirigida principalmente a realizar operaciones sencillas tales como el simple ensamblaje. En esta situación, las multinacionales no invertirán generalmente en los procesos más difíciles ni implementarán las nuevas técnicas requeridas para las tareas tecnológicas más avanzadas (Kapstein, 2001). De este modo, se puede apreciar la gran importancia del papel del gobierno en la creación de un ambiente adecuado para la IED, de modo que se optimicen los efectos secundarios de las empresas extranjeras respecto al capital humano (OCDE, 2002).

2.5.2 Extensión de la IED y el comercio exterior en los países asiáticos orientales

La economía de los países asiáticos orientales, incluido Japón, ha conseguido un rápido desarrollo gracias al crecimiento orientado por la IED y a la reestructuración mediante la asistencia de empresas multinacionales. Uno de los factores clave para el éxito ha sido la IED proveniente de Japón, que ha creado o extendido un comercio beneficioso tanto para los inversores como también para los países receptores. Sin embargo, con la finalidad de promocionar un comercio complementario, es necesario que la IED este destinada a aquellas industrias que han perdido la competitividad en el país inversor, pero que puedan ser competitivas en el país receptor. De esta manera se consigue reforzar la ventaja comparativa de tales industrias en el país receptor.

Como hemos visto antes, la IED puede desempeñar el importante papel de facilitar, no solamente el capital, sino también técnicas de producción y conocimientos empresariales. A través de esto, el país receptor puede adquirir bienes de capital y materiales primas para poder comenzar una producción racionalizada dotada de ventajas comparativas. De este modo, resulta que la IED contribuye a aumentar la

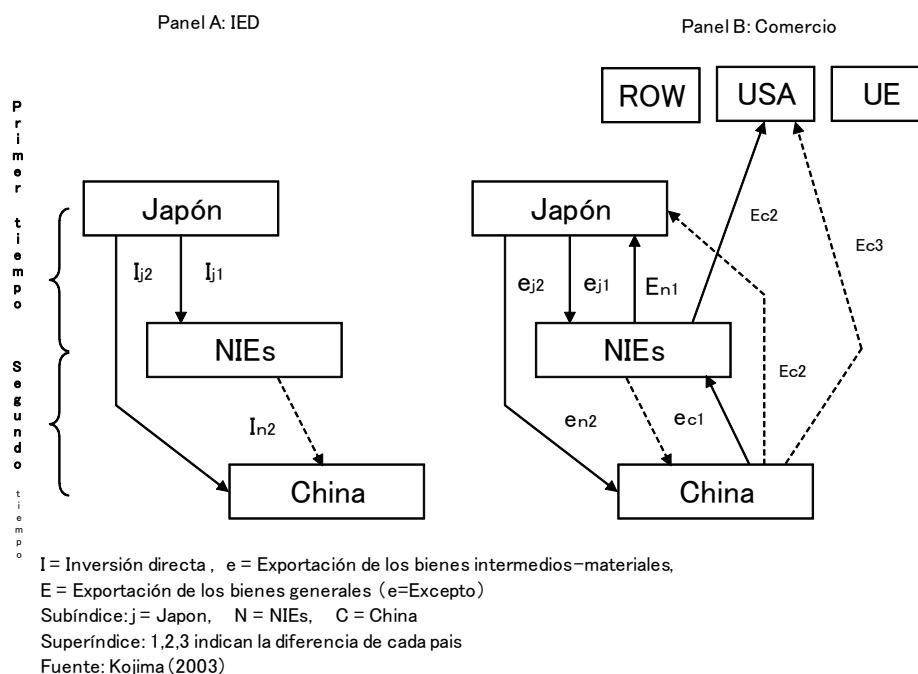
productividad creando nuevas industrias competitivas, o sustituyendo las industrias existentes por industrias con mayores ventajas comparativas.

El gráfico 2-15 muestra la extensión del comercio y la IED en los países asiáticos orientales. La producción a través de la IED se destina a la venta local y a la exportación al país inversor o a terceros países. Las empresas multinacionales contribuyen también a la venta de los productos a través de sus redes globales. Por consiguiente, la mayoría del comercio exterior se realiza por medio del comercio interempresarial. Sin embargo, de acuerdo con la experiencia de países como Taiwán y Corea del Sur, se observa un cambio de tendencia. Desde el comienzo de la exportación hasta hace un cierto tiempo, las exportaciones de productos textiles y de componentes eléctricos y electrónicos han sido mayoritariamente dirigidas por empresas extranjeras. Sin embargo, como consecuencia de la rápida asimilación de las tecnologías por parte de las empresas domésticas, con el paso del tiempo, la responsabilidad de estas exportaciones se ha ido transfiriendo a estas últimas. Incluso algunas empresas domésticas han llegado a extender posteriormente sus actividades al exterior de su país. En este contexto, el establecimiento de zonas del libre comercio ha favorecido considerablemente los procesos del fomento de la exportación y de transferencia de tecnologías y técnicas administrativas.

Por la otra parte, durante el periodo de alcance existía una alta dependencia de productos importados correspondientes a aquellas industrias en las que la ventaja competitiva era menor. Sin embargo, la mayor parte de los bienes importados eran bienes intermedios y capitales, capaces de fomentar la producción nacional a través del “aprender haciendo” y del “aprender usando”, según el proceso en Cuña. Las empresas domésticas han adquirido estos bienes importados –gracias a la exportación de aquellos

productos en los que gozan de mayor ventaja comparativa—, para así poder fabricar productos más avanzados y fortalecer la competitividad de la industria doméstica. Es decir, estos países han destinado las divisas adquiridas por la exportación para conseguir bienes intermedios, bienes de capital e importar tecnologías. De esta manera surge un círculo virtuoso en el cual existe un refuerzo mutuo entre la exportación y la formación de capital, que a su vez se ve fortalecida a través de la importación, contribuyendo todo ello a reforzar la competitividad internacional. Por consiguiente, esto conduce a aumentar la exportación de productos manufactureros, lo que fomenta un incremento en la formación de capital. Watanabe insiste en que el mecanismo de desarrollo endógeno es uno de los factores claves del éxito de la industrialización orientada hacia la exportación (Watanabe, 2002).

2- 15 La expansión circulante de la inversión directa y el comercio



Los países en vías de desarrollo tienden a enfrentarse con dos grandes dificultades

cuando avanzan en el desarrollo económico. Una de ellas es la falta de fondos de inversión para el desarrollo debido a la falta de ahorro. Según esto, la cuantía de las inversiones necesarias, I , es superior a la del ahorro, S . La otra dificultad consiste en que, acompañando a la falta de ahorro, surge un problema de balanza comercial en el que la importación supera a la exportación; por lo tanto, se necesitan divisas para compensarlo (Kojima, 2003).

La introducción de la IED puede compensar estas dobles dificultades. La IED trae los capitales para la inversión en forma de divisas y compensa la falta de ahorro. Así, por ejemplo, casi el 80% de las inversiones realizadas en Corea del Sur han consistido en capitales extranjeros hasta finales de la década de 1960. Sin embargo, con el paso del tiempo, la dependencia de capitales extranjeros ha disminuido. Además, las entradas de capital extranjero han ido cambiado de forma: ayudas, préstamos públicos, préstamos privados y, posteriormente, a inversiones privadas. Respecto a la tecnología, Corea del Sur ha dependido también considerablemente de las tecnologías extranjeras. Sin embargo, se observa una tendencia hacia la sofisticación de las tecnologías que se han introducido, que es consecuencia de una alta capacidad de absorción tecnológica, según el siguiente esquema:

Introducción de bajas tecnologías → Asimilación → Introducción de altas tecnología

En estas transformaciones se refleja un proceso de independencia del dominio extranjero, así como la existencia de incentivos para el desarrollo nacional.

En suma, a través de políticas pro IED, los países asiáticos orientales han conseguido una capacidad industrial doméstica competitiva internacionalmente. La industrialización pro IED ha contribuido no solamente a revitalizar el comercio y a

elevar la capacidad industrial nacional, sino también a la creación de empleo. De acuerdo con el gráfico 2-16, la suma del número de puestos de trabajo de creación directa –asociados a la exportación de bienes manufactureros–, y de creación indirecta debido a las industrias relacionadas con las anteriores, es muy significativo entre los años 1960 y 1980. La contribución de estos empleos respecto al empleo total en la industria manufacturera ha sido del 72% en 1975 y del 68% en 1980.

2-16 Absorción de empleo en la exportación de productos manufactureros

(En miles de personas)

	1960	1963	1966	1970	1975	1980
El número de empleos de inducción de exportación (Lme)	26	43	158	549	1.541	1.810
El número de empleos de la industria manufacturera (Lm)	523	610	833	1.188	2.107	2.648
Lme/Lm (%)	5,0	7,1	19	46,3	71,9	68,3

Fuente: D.C Cole & L.E. Westphal
 "The Contribution of Exports to Employment",
 in Wongtae Hong & Anne Krueger, eds., Trade and Development in Korea, Korea Development Institute,
 Seoul, 1975; Bank of Korea, 1975 Input-Output tables, Seoul, 1978;
 Bank of Korea 1980 Input-Output Tables, Seoul, Korea, 1983, Watanabe (2002)

2.5.3 Condiciones necesarias para el éxito de la difusión internacional del modelo de desarrollo económico en cuña

Hemos visto el proceso de difusión internacional del modelo de Desarrollo Económico en Cuña, así como los posibles efectos de la IED en el desarrollo. Por ejemplo, en el modelo de desarrollo orientado por IED no solamente contribuyen los países inversores, sino también los países anfitriones, creando y desarrollando un comercio complementario. Sin embargo, con el fin de hacerlo efectivo, es indispensable que la IED tenga características pro IED, según el Dr. Kojima. Además, Tran (1999) considera que para conseguir que los países menos desarrollados den

alcance a nivel industrial a los países más desarrollados, por medio de la difusión internacional de modelo de Desarrollo en Cuña, deberían cumplirse tres condiciones:

- (a) proximidad geográfica entre los países o regiones involucrados
- (b) existencia de diferencias de nivel entre los países y de una etapa de desarrollo;
- (c) ejecución de políticas que favorezcan el comercio y la IED.

Entre estas condiciones, (c) se refiere al efecto de demostración y en (b) influye al mecanismo de difusión de tecnología.

Como muestra el gráfico 2-5, en el proceso de alcance es importante tener capacidad industrial propia para que se pueda producir domésticamente y reforzar el mercado nacional. La IED puede complementar los esfuerzos nacionales llevados a cabo para alcanzar a los países avanzados (UNCTAD, 1999b). No obstante, con el fin de aprovechar la IED para el desarrollo, en primer lugar el país debe atraer la IED y para lograrlo debe mejorar el clima de inversión (Banco Mundial, 2004b). El gobierno necesita también adoptar políticas de IED vinculadas con el desarrollo económico nacional. Así, por ejemplo, según UNCTAD (1999b), las políticas de IED para lograr el desarrollo de la economía nacional deben estar orientadas según los siguientes aspectos:

1. Incrementar los recursos financieros domésticos con el fin de suplementar los ahorros domésticos y la inversión, así como fomentar el desarrollo de las empresas nacionales. La creación de empresas capaces de satisfacer la oferta doméstica de forma eficiente requiere de instituciones económicas competitivas.
2. Elevar la base tecnológica y de conocimiento, dado que de estos recursos intangibles cada vez depende más la dificultad del desarrollo. Así, por ejemplo, en el caso de la transferencia de tecnologías desde empresas multinacionales –las cuales realizan la

gran mayoría de las actividades de I+D en el mundo (UNCTAD, 2006)–, el éxito depende de la capacidad de absorción por parte de las empresas nacionales. Por lo tanto, respecto al fomento de la transferencia de tecnologías desde las empresas multinacionales, el gobierno no solamente necesita crear oportunidades para que se produzca el alcance tecnológico, sino que también debe procurar elevar el nivel de la educación, invertir en I+D de modo que se alcance un nivel suficiente para poder absorber las tecnologías extranjeras, desarrollar el capital humano, mejorar las instituciones, e impulsar políticas de fomento de la difusión tecnológica entre empresas e industrias (Watanabe,2002).

3. Aumentar la competitividad del comercio exterior mediante la contribución de empresas mundialmente competitivas, aprovechando las economías de escala y la especialización.
4. Mantener la competitividad del mercado, asegurando que los antiguos obstáculos legislativos, que perjudican la inversión y el comercio exterior no sean reemplazados por prácticas anticompetitivas para las empresas nacionales.
5. Proteger el medio ambiente con el fin de poder mantener el crecimiento y desarrollo futuros.

Con el fin de poder llevar a cabo estas políticas e internalizar los beneficios de ser países perseguidores, estos países deben poseer buenas características sociales, entre las que se encuentran el nivel tecnológico de los trabajadores, la capacidad empresarial de los emprendedores y la capacidad administrativa de los funcionarios. Asimismo, deben disponer de las capacidades necesarias para el planteamiento y ejecución de las políticas

gubernamentales requeridas. Una de las causas del éxito de los nuevos países asiáticos industrializados ha sido el haber dispuesto de las características sociales anteriormente mencionadas en la medida suficiente como para poder gozar de ventaja respecto a los países perseguidores (Watanabe, 2002).

CAPÍTULO 3

El modelo comparativo de desarrollo económico entre México y los países Asiáticos Orientales

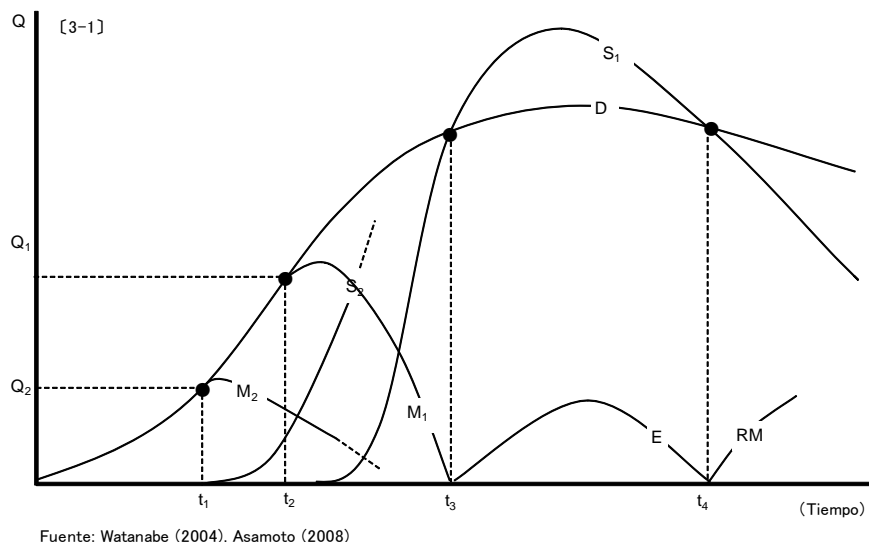
3.1 Industrialización vía sustitución de importaciones en México

Según el modelo de desarrollo en cuña, la fase de la sustitución de importaciones puede interpretarse como una fase para aumentar la capacidad productiva nacional y para elevar la competitividad de las empresas nacionales hasta que pueda exportar. Sin embargo, aunque los países asiáticos orientales han logrado la industrialización de sustitución de importaciones y elevado la competitividad hasta que pueda exportar, México no ha logrado este objetivo principal sino que dejó de aumentar la presencia de las empresas multinacionales y fracasó a crear las empresas competitivas nacionales hasta que pueda exportar en la mayoría de los productos manufactureros.

3.1.1 El modelo modificado de desarrollo en Cuña

El gráfico 3-1 refleja el modelo de desarrollo en cuña, explicado en el capítulo anterior. Este gráfico es el que Watanabe (2004, p. 85) ha modificado para explicar el modelo variado de la industrialización vía sustitución de importaciones (ISI).

El modelo de industrialización de sustitución de importaciones por el desarrollo en Corea

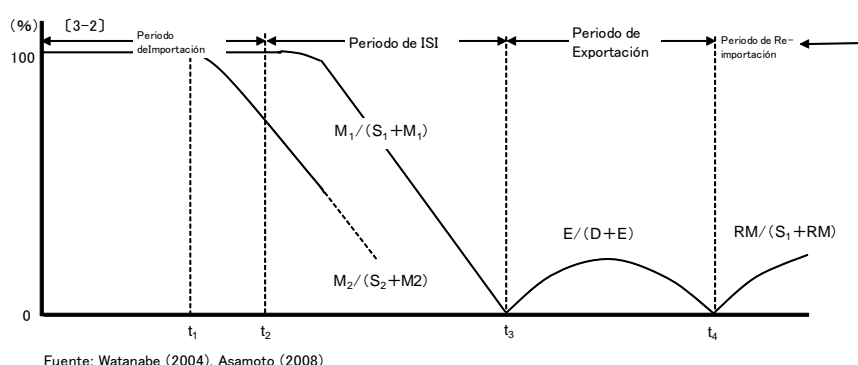


Como hemos visto en el capítulo anterior, según el modelo original de Akamatsu, aunque se genere la demanda de un producto (D), no comienza la producción nacional (S) sino que esa demanda cubre la importación (M). El periodo entre 0 al t_2 es el periodo de importación y se muestra la formula $D=M$. Posteriormente, cuando la cantidad de demanda (=cantidad de importación) alcanza la escala mínima de producción nacional (t_2), funciona la economía de escala y la producción nacional (S_1) da inicio. Asimismo la importación M_1 disminuye. Cuando traslada el periodo de sustitución de importaciones ($t_2 \sim t_3$), se observa el incremento de la producción nacional (S_1) y la disminución de la importación (M_1). Después la cantidad de producción nacional (S_1) supera la cantidad de importación (M_1). En este periodo se puede describir la formula $D=S_1+M_1$. La producción nacional continúa aumentando y cuando llega el punto t_3 la importación M_1 disminuye hasta 0.

Sin embargo en el caso del modelo modificado, el periodo de sustitución de las importaciones no se inician en t_2 sino en t_1 . Como consecuencia de esto, la producción

nacional también tampoco inicia en S_1 sino en S_2 . Dado el adelantamiento del comienzo de las importaciones, resulta que la importación disminuye trasladándose de M_1 a M_2 .

El gráfico 3-2 muestra la dependencia de las importaciones y de las exportaciones. A través de la ISI, se adelanta la producción nacional y la dependencia de importaciones se traslada de $(M_1/(S_1+M_1))$ a $(M_2/(S_2+M_2))$.



La producción nacional adelantada por la gracias a la ISI parece que favorece al impulso a la industrialización, pero por contra, eso se genera las inconveniencias siguientes:

(1) Regresando al gráfico 3-1, en el modelo original, la producción nacional comienza cuando la demanda nacional (D) alcanza a la mínima escala de producción Q_1 en el tiempo t_1 . Sin embargo, al iniciarse el proceso de industrialización antes de lo previsto, la producción comienza en el punto t_2 .

En este caso, a pesar de que no existe suficiente demanda nacional para satisfacer la escala mínima de producción, la producción da comienzo, pero la economía de escala no alcanza la escala óptima de producción, lo que incrementa el coste unitario. Este fenómeno lo hemos podido ver en algunos países en vía de desarrollo que han iniciado la fabricación antes de tiempo y sin un nivel técnico de producción adecuado. Sus

productos terminados no han podido llegar a alcanzar las cotas de calidad suficientes para competir en el extranjero y por tanto han visto mermadas sus posibilidades de exportación.

(2) Si a pesar de la escasa demanda nacional, que no alcanza los mínimos aconsejados en la escala de producción, se lleva a cabo la ISI, estos países se verán avocados a una limitada capacidad penetración en los mercados exteriores que frenará notablemente su avance en el desarrollo económico.

(3) Dado que en los inicios de la ISI se suele empezar por producir bienes finales de consumo, se hace necesario importar maquinaria y bienes intermedios que hay que pagar en divisas. Sin embargo, al no existir ingresos suficientes obtenidos por la exportación, se produce un aumento del déficit comercial.

En esta etapa también se imponen medidas tales como altos impuestos sobre los bienes de consumo, cuotas máximas para la importación y el control de la tasa de cambio de la moneda nacional.

Durante el desarrollo de la ISI, es misión del Gobierno propiciar que la tasa de cambio se mantenga favorable para la importación de bienes intermedios. Sin embargo, el mantenimiento esta tasa de cambio favorable para las nuevas industrias en desarrollo penaliza la exportación, tanto de bienes primarios (especialmente productos agrícolas) como industriales, lo que puede agravar el déficit anteriormente acumulado por las excesivas importaciones.

(4) La introducción de tecnologías inexistentes en el interior del país, por parte de empresas privadas extranjeras, es un instrumento principal para el avance de la ISI en los países en vía de desarrollo. Las empresas procedentes de países más avanzados tecnológicamente implantan medios de producción intensivos en capital, con los que

consiguen reducir el gasto en manos de obra, cuyo coste va paulatinamente incrementándose.

No obstante, en los países en los que la mano de obra es barata y abundante, el establecimiento de una industria mayoritariamente intensiva en capital no contribuye a la reducción del número de desempleados.

3.2 Características de ISI en México

Desde 1940, en México como otros países latinoamericanos se ha implusado la política de sustitución de importaciones que tenía como objetivo de favorecer el desarrollo de industrias locales capaces de fabricar bienes que reemplacen a las importaciones mediante medidas proteccionistas, para fomentar el crecimiento económico. Sin embargo aunque México logró alto crecimiento económico, la práctica de este modelo produjo una tendencia persistente al desequilibrio externo, a la acumulación de deuda externa, a la concentración de la riqueza y fuentes presiones inflacionistas (Ruesga y da Silva, 2005).

3.2.1 Desequilibrio externo

Durante el periodo comprendido entre 1940 y 1970, la economía mexicana registró un crecimiento sostenido con un promedio anual del 6.5% (del 3%, en términos per cápita). La producción manufacturera creció el 8% de promedio anual, mientras que la producción agrícola llegó a alcanzar esta tasa en los la década de 1940, aumentando hasta el 4,1 entre 1950 y 1970.

La política mexicana de sustitución de importaciones se ha caracterizado

precisamente por el modelo de desarrollo en cuña modificado, en el cual la sobrevaloración de la moneda nacional ha traído como consecuencia que el capital extranjero obtenga un subsidio implícito respecto del capital y mano de obra nacionales. Las tarifas de importación que vendrían a compensar la devaluación en el tipo de cambio, no han desempeñado tal papel, desde el momento en que la Regla XVI, que elimina (total o parcialmente) los impuestos a la importación para maquinaria y equipo del exterior, y la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, establecida en 1945, que viene a ampliar las exenciones fiscales (impuestos a la importación, renta, utilidades, timbre y contribución federal a gravámenes locales) por 10, 7 ó 5 años, según sean clasificadas como más o menos fundamentales por su importancia económica, han permitido a las empresas importar exentas de impuestos.

Sin embargo, la vulnerabilidad y dependencia del proceso de crecimiento respecto de las importaciones se ha incrementado. Mientras que en 1929 las importaciones de bienes intermedios y de capital representaban el 55% del total de importaciones de bienes, en 1970 se elevaron al 90%. De esta forma, una reducción en la capacidad de importación tenía en 1970 un mayor efecto sobre la producción y el empleo que en 1929.

3.2.2 Aumento de la dependencia externa

Por otro lado, la mentalidad del empresario mexicano mantiene en general una tendencia generalizada a usar lo que le parece más moderno y a darle preferencia al uso del capital, con la idea de que la maquinaria origina menos problemas que los sindicatos y las leyes laborales. Sin embargo, las empresas han operado ineficientemente por utilizar tecnologías inadecuadas y/o por no aprovechar toda la capacidad de las nuevas

tecnologías.

Además, la entrada de capital extranjero a través de grandes corporaciones que se desenvuelven en un mercado con características de oligopolio, viene a configurar un nuevo modo de organización del sistema económico que ha permitido a la economía mexicana avanzar en la ISI de bienes intermedios y de capital en el periodo de 1959 a 1970.

Así, la concentración y control por la inversión extranjera del sector manufacturero ha venido aumentado tanto en términos cualitativos como cuantitativos. En 1965, menos del 1% de las empresas del referido sector eran compañías extranjeras, pero ellas controlaban una tercera parte de la producción. En el espectro de los bienes de consumo no duraderos, el 0,2% de las empresas eran extranjeras y controlaban el 15% de la producción, mientras que en los sectores más estratégicos (bienes intermedios y de capital), las empresas extranjeras controlaban el 50% de la producción con una presencia empresarial que, en cuanto a número de compañías, era tan sólo del 3,5% y 0,1% respectivamente.

3.2.3 Fomento de tecnologías inadecuadas y empleo

La acumulación de capital, y el crecimiento de la inversión y la producción, han sido características presentes en la economía mexicana a lo largo de todo el período de industrialización (1939-1970); sin embargo, esto no parece haber sido una condición suficiente para resolver el problema del desempleo en el caso de México.

El rápido crecimiento de la población es un factor que agrava este problema. No obstante, si el proceso de inversión e industrialización fuese acompañado de un uso cada vez mayor de tecnologías intensivas en mano de obra, el desempleo disminuiría

significativamente.

Pero el proceso de ISI se ha caracterizado precisamente por una mayor utilización de tecnologías intensivas en capital (automatismos, robots, etc.) ya que:

a) Aumenta la producción, con una inversión de capital muy inferior a su equivalente en trabajadores.

b) A medida que disminuye el precio relativo del capital en relación al trabajo, las empresas encuentran más rentable utilizar tecnologías más intensivas en capital, explicándose en parte el fracaso de este sector para prever una forma creciente de oportunidades de empleo, aun cuando su producción esté en aumento.

3.2.4 La concentración de la riqueza

El empleo de tecnologías intensivas en capital y la estructura de oligopolio que caracterizan al modelo de sustitución de importaciones, ha propiciado un considerable aumento de las compañías extranjeras que operan en México. Además, la prolongación de las políticas proteccionistas ha convertido en un derecho adquirido, las ventajas que han venido disfrutando las industrias protegidas.

Una vez establecida la protección constante para una industria, la eliminación de la protección se considera como una violación del derecho adquirido y puede generar resistencia política. Cuanto más grande sea el derecho adquirido, su eliminación producirá un coste social mayor.

En muchos países en vía de desarrollo, las funciones del Gobierno y de las empresas no están diferenciadas como en los países desarrollados. En aquellos, la corrupción se da con más frecuencia al tener los propios políticos, lazos e intereses en las empresas. Bajo esta situación, es sumamente difícil llegar a desarrollar una nueva

política de cambio de ambiente (Watanabe, 1998).

México, no es una excepción, y la política proteccionista prolongada ha empeorado, desde luego, la distribución de la riqueza obtenida. Un ejemplo significativo lo tenemos en las siguientes estadísticas: Mientras que en 1950, el 50% de las familias con ingresos más bajos recibía tan sólo el 19,1% del ingreso nacional, el 10% de las familias en el estrato más alto recibían el 49%. Sin embargo, en 1963, el ingreso tendía hacia una concentración mayor, ya que el 20% de las familias en el estrato más alto recibía las dos terceras partes del ingreso nacional (60%) mientras que el 50% de las familias con ingresos más bajos apenas recibía el 15,5% del ingreso nacional. (Campos, 2005, p.192.)

3.3. Caso comparativo de la política de ISI entre México y los países asiáticos

3.3.1 Las ventajas de los países más retrasados y la política de ISI

Analizando los antecedentes históricos de aquellos países que han logrado la industrialización bajo políticas de protección a la industria naciente, vemos que los gobiernos han jugado un papel decisivo (Shafaedin, 2005a). En el caso de los países asiáticos orientales y latinoamericanos, se observa una clara diferencia del resultado, como consecuencia de las distintas pautas de la industrialización de sustitución de importaciones.

Mientras algunos países asiáticos orientales han logrado un desarrollo económico, reflejo del que gozan los Estados Unidos o el Reino Unido, otros países, principalmente latinoamericanos, no lo han podido conseguirlo al tomar otro camino distinto. Esto es

debido principalmente a que no han cumplido suficientemente los tres requisitos más importantes que fueron establecidos por Fredrich List (1909): a) intervención económica del Gobierno para la protección de la industria naciente mediante políticas arancelarias, b) prioridad en el aumento de la capacidad industrial nacional y c) fomento del nacionalismo.

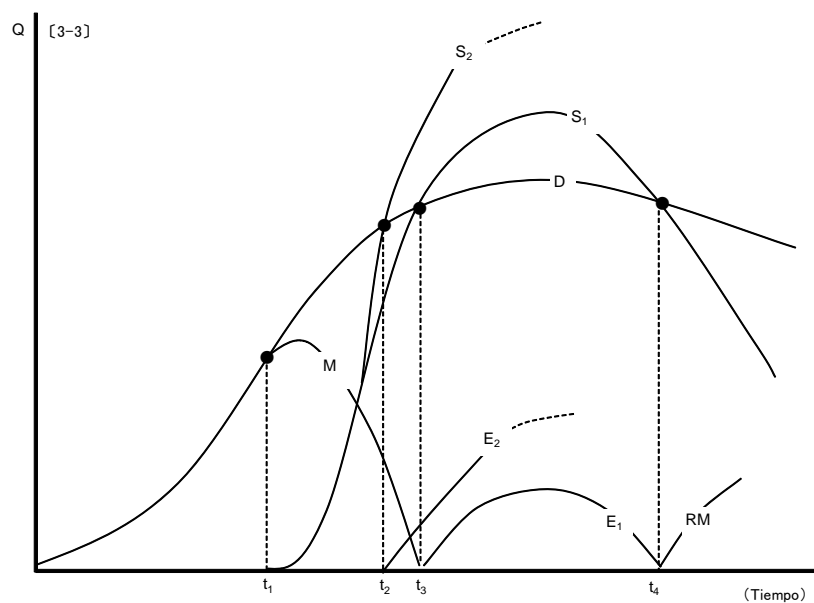
3.3.2 El caso de desarrollo en los países asiáticos orientales

Al contrario que México, que ha prolongado su política proteccionista (ISI), otros países en desarrollo (años 60) del oriente asiático como Corea del Sur, Taiwán, etc., abandonaron el proteccionismo gubernamental, propiciando una liberación de mercado y fomento al empleo, acorde con el incremento de su producción, de la balanza comercial y en suma, de su capital y recursos humanos.

El gráfico 3-3 muestra la industrialización orientada a la exportación, a través del modelo de desarrollo en Cuña. Una parte de este gráfico es el mismo gráfico mostrado anteriormente. Aquí explica solamente la parte distinta.

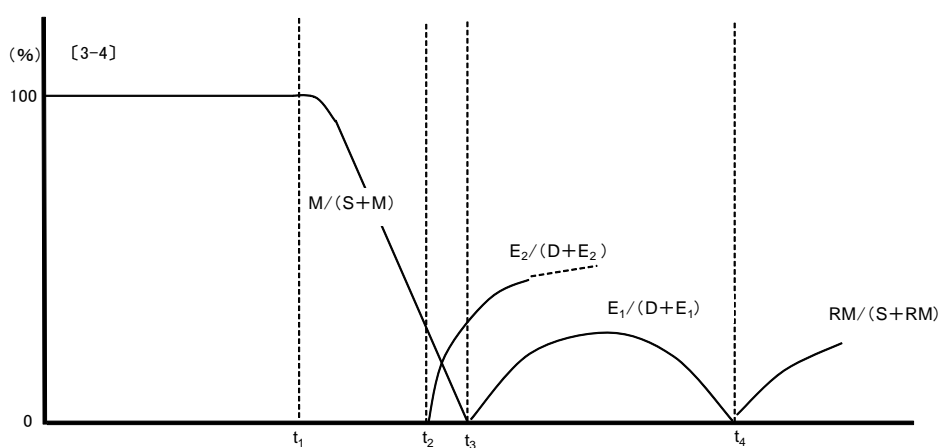
Con el fin de realizar la industrialización orientada a la exportación, se adelanta el punto de inicio de la exportación que debería comenzar por t_3 a t_2 (curvas E_1 y E_2). Como consecuencia del adelantamiento del comienzo de las exportaciones, la producción nacional aumenta de S_1 al S_2 . El incremento de la producción nacional que produce la economía de escala fomenta la reducción del coste unitario de producción, generando en una ventaja competitiva en el mercado internacional.

El modelo de industrialización orientada por exportación por el desarrollo en cuña



Fuente: Watanabe (2004), Asamoto (2008)

En el gráfico 3-4 se muestra el cambio del grado de dependencia de las exportaciones, que se traslada de $(E_1/(D+E_1))$ a $(E_2/(D+E_2))$, reflejando en el gráfico 3-3.



Fuente: Watanabe (2004), Asamoto (2008)

La industrialización vía sustitución de importaciones se caracteriza por una política proteccionista con altos aranceles, un límite en la cantidad de importaciones, el

intervencionismo en la tasa de cambio y el bajo interés. Cuando se implementa una política de industrialización orientada a la exportación, se llevan a cabo medidas como el financiamiento con interés bajo a las empresas exportadoras, la exención de impuestos sobre la renta, la exención de aranceles para la exportación y las subvenciones a las exportaciones, modificando de esta manera otras políticas de industrialización realizadas con anterioridad (Asamoto, 2008b). La política de la industrialización, orientada por las exportaciones, es un intento para liberalizar la política del proteccionismo. Así, en primer intento, es el control de las importaciones y las tarifas altas que son los instrumentos para facilitar el aumento de la importación de los bienes de input limitando a la importación de los productos finales que debería sustituir. Con el fin de realizarlo, es importante romper la base de la producción de sustitución por importaciones a través de la liberalización de las medidas proteccionistas. En segundo lugar, como anteriormente mencionado, la sobrevaloración de la moneda nacional es una política que funcionó para facilitar la producción de sustitución de importaciones más intensiva en capital que la producción intensiva en mano de obra. Por consiguiente, la liberalización de la tasa de cambio conduce a mejorar la producción intensiva en mano de obra corrigiendo la desviación hacia las importaciones de los bienes de input. En tercer lugar la política de bajo interés que también facilitó la producción intensiva de capital. Por lo tanto, la liberalización del interés también favorece a la producción intensiva en mano de obra.

Como consecuencia de tales políticas impuestas en países en vía de desarrollo, las empresas privadas aumentan la exportación de productos manufacturados con una mano de obra intensiva, al disponer de ventaja comparativa por la favorable relación capital/trabajo. Con esta política de industrialización orientada a la exportación, se

palian problemas como el alto nivel de desempleo, la precariedad laboral y la escasez de divisas.

El desarrollo de la industria intensiva en mano de obra absorbe el exceso de trabajadores, aunque posteriormente la industria deberá adaptarse a una economía donde las altas tecnologías y la especialización de los trabajadores serán fundamentales, teniendo como consecuencia una menor demanda de mano de obra no cualificada (Punto de Conversión de Lewis, Lewis, 1954).

El asentamiento de empresas extranjeras con su aportación de bienes de equipo de alta tecnología, obliga a una formación profesional especializada del personal que ha de utilizarlos, compensando en cierta manera la dependencia de estos países más avanzados.

Como hemos visto en el capítulo 2, todo ello propicia una mejora de la productividad, refuerza la competitividad para la exportación y crea un ciclo de expansión: exportación, capacidad para la importación y renovación de bienes de equipo. (Watanabe, 1998).

Esta política de industrialización de los países asiáticos orientales, enfocada hacia la exportación, ha jugado un papel muy importante en su desarrollo, como se muestra en el cuadro 3-5, donde un incremento de la tasa de exportación siempre refleja un aumento del PIB. (Exportación/PIB).

En los últimos 30 años, la formación bruta de capital en las NIEs ha pasado de un 11-20% a un 25-40%. Este alto crecimiento alcanzado tras la industrialización, refuerza la tesis del ciclo de expansión, que interrelaciona la exportación, con nuevas importaciones de bienes de equipo de alta tecnología y un consiguiente aumento de la riqueza generada que se traduce en una mejora de la calidad de vida de su población.

3—5 Contribución al PIB en los países de Asia Oriental

(%)

	Consumo				Formación de capital fijo				Exportación de bienes y servicios				Importación de bienes y servicios (negativa)			
	1960	1970	1980	1993	1960	1970	1980	1993	1960	1970	1980	1993	1960	1970	1980	1993
Corea del Sur	99	86	77	65	11	24	31	34	3	14	37	29	13	24	45	28
Taiwán	87	75	68	72	20	26	34	25	12	30	53	45	19	31	55	42
Hong Kong	94	75	76	69	18	21	29	27	82	92	11	143	94	88	116	139
Singapur	103	82	70	52	11	39	43	44	163	102	-	169	177	123	-	165
Thailandia	86	79	77	64	16	26	25	40	17	28	29	40	19	33	31	44
Malasia	72	74	68	62	14	22	29	33	54	42	60	80	40	38	57	75
Indonesia	92	86	70	70	8	16	22	28	13	13	31	28	13	15	23	26
Filipinas	84	78	75	85	16	21	30	24	11	22	20	32	11	21	25	41
China	-	72	70	60	23	28	31	41	4	3	6	24	-	3	7	25
Japón	67	59	69	68	33	39	32	30	11	11	14	9	11	9	15	7
EUA	81	82	83	85	19	18	18	16	5	6	10	10	5	6	11	11

Fuente: Watanabe (1998), World Bank, *World Development Report*, various issues; Council for Economic Planning and Development, Republic of China, *Taiwan Statistical Data Book*, various issues.

3.4 Las políticas gubernamentales de los países del Este Asiático y de México

En el proceso de desarrollo en cuña, el periodo de la sustitución de importación se considera que es el periodo de expansión de la industria nacional durante el cual, con ayuda de capital extranjero, se forman empresas nacionales competitivas en el contexto mundial. Este periodo se extiende hasta que estas empresas alcanzan la capacidad de exportar.

Los países asiáticos orientales como Japón, Taiwán y Corea del Sur han logrado crear estas empresas nacionales. Sin embargo, como indica Yamazawa (1990), debe recordarse que dentro de este proceso de desarrollo, los gobiernos han jugado un papel importante en la gestión de las políticas industriales, como son la selección de las industrias y el apoyo a las empresas nacionales, con el fin de introducir las tecnologías exteriores sin permitir que el control de la industria nacional caiga en manos extranjeras.

En los países del Este Asiático, la evolución industrial ha tenido lugar según el

orden secuencial de ciclos intraindustrial e interindustrial, propios del modelo de desarrollo en Cuña. Estos ciclos están determinados por el grado de acumulación de capital y los recursos disponibles en cada país. Así, por ejemplo, durante el comienzo de la industrialización, cuando existía poco capital pero abundante mano de obra, el gobierno seleccionó y protegió como industria naciente, a la industria ligera, que necesita mano de obra barata y abundante, y relativamente poco capital. Cuando la industria alcanzó competitividad suficiente para poder exportar, el gobierno destinó la protección a otras industrias adecuadas por su capacidad de asimilación y por la relación capital/trabajo. Entre las medidas adoptadas por el gobierno para el fomento de tales industrias se encontraban los subsidios estatales y la reducción de impuestos, como sucedió en el caso de la industria electrónica en Corea del Sur.

3.4.1 Antecedentes históricos de la política gubernamental

Los antecedentes históricos de aquellos países que han logrado la industrialización bajo políticas de protección de la industria naciente, nos muestran el papel decisivo jugado por sus gobiernos. (Shafaedin, 2005a). En el caso de los países asiáticos orientales y latinoamericanos se observa una clara diferencia del resultado.

Uno de los factores claves del éxito en la protección de la industria naciente es que tenga un carácter selectivo y discriminativo. El gobierno tiene que seleccionar las industrias teniendo en cuenta los recursos disponibles, para aprovechar la ventaja comparativa y la capacidad de absorción, en lugar de proteger todas las ramas industriales. El objetivo es lograr el aumento de la capacidad industrial nacional —mediante la asimilación de tecnologías y conocimientos extranjeros— hasta que ésta alcance nivel suficiente para exportar y sustituir con la producción nacional los

productos importados.

El cuadro 3-6 siguiente muestra la evolución de la política industrial de los países nuevamente industrializados del Este Asiático. Taiwán y Corea han logrado un alto crecimiento bajo políticas de protección a la industria ligera y el establecimiento de altos aranceles y control de la tasa de cambio.

3-6 Evolución de la política industrial de los países de Asia Oriental

	1950s	1960s	1970s	1980s	1990s
	1953~57	1958~		1981~	A mediados de 1980s
TAIWAN	ISI	Orientación por exportación	Oil Shock Plan de estabilización	Industria estratégica	Industria informática Liberalización
		1961~71	1973~79	1980~87	1988 1990s
COREA DEL SUR	ISI	Orientación por exportación	ISI (Industria Pesada)	(Comercio exterior, inversión financiera)	Orientación por la innovación tecnológica desregulación Liberación
		1960s	1965		
SINGAPUR	ISI (Era de Federación de Malasia)	Orientación por exportación	(Independencia)		Industria estratégica (Industria de Servicio de alta tecnología)
	1950~		1979		1990s
HONG KONG	Orientación por exportación		Mejora del sistema de apoyo industrial		Preparación para el apoyo técnico
			1979~	1980s	1990s
CHINA	ISI (Industria pesada)	Industria de defensa (Industrialización de industria pesada en el interior)		La política de Reforma y apertura	Apertura de la región litoral (Industria ligera) Infraestructura Industria de alta tecnología

Fuente: Ohta (2003, p.101)

Vemos, por ejemplo, que Taiwán registró un crecimiento promedio superior al 10% durante los años 1950 aunque, a causa de ciertas dificultades (como el cambio estructural de la industria y la disminución del rendimiento), a principios de los años 1960 tuvo, junto a Corea del Sur que abandonar tales planteamientos y comenzar a adoptar una política orientada hacia la exportación. Ambos países empezaron con la exportación de productos intensivos en mano de obra en los que gozaban de ventaja competitiva en el mercado internacional y así lograron financiar bienes de capital destinados a la industria pesada. Asimismo, el aumento de las exportaciones estimuló la expansión de la producción destinada al mercado interno.

3.4.2 El rol gubernamental para el control de los capitales extranjeros: el caso de Japón

Uno de los principales objetivos de la fase de sustitución de importación, en el proceso de alcance del “desarrollo en cuña”, es el fortalecimiento de la industria nacional para reducir las dependencias exteriores y sustituir las importaciones por la propia producción en empresas nacionales.

Dentro del proceso de fortalecimiento de la industria nacional, la introducción de tecnologías procedentes de países avanzados juega un papel decisivo, debiendo los Gobiernos nacionales imponer una adecuada política de licencias industriales, IED, etc., y dar su apoyo garante a las empresas nacionales que necesiten fortalecer su imagen en el exterior.

La política de la IED bajo la política proteccionista en Japón

Durante el periodo de ajuste, después de la Segunda Guerra Mundial, hasta el periodo del alto crecimiento, la inversión extranjera directa se regulaba rigurosamente bajo la ley de inversión extranjera promulgada en 1950. Debido a la falta de divisas, la política industrial se realizaba bajo criterios gubernamentales, dándose prioridad a la formación de empresas nacionales.

La entrada directa de las empresas extranjeras en Japón estaba prácticamente prohibida, excepto que el Gobierno japonés considerara su necesidad y otorgara la oportuna licencia. La inversión extranjera fue limitada y condicionada a la creación de empresas conjuntas, llegando a alcanzarse la cifra de 2.000 licencias concedidas entre los años 1950 y 1962.

La razón de que el Gobierno japonés decidiera esta forma de licencias para la

inversión extranjera directa fue, sin duda alguna, para controlar la entrada de materias primas y tecnologías avanzadas de acuerdo con las necesidades industriales, permitiendo obtener un valor añadido, que por exigencias de Ley (nacionalización de los productos) debería potenciar la creación de empleo.

Es importante destacar la labor del Gobierno japonés en la captación de capital y tecnologías extranjeras.

El ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI), teniendo una información adecuada sobre las empresas interesadas en adquirir tecnología del exterior, las seleccionaba y apoyaba suficientemente; en un principio ayudando a la importación de esa tecnología de vanguardia y posteriormente aprovechando y filtrando esas tecnologías para la fabricación de maquinaria y bienes de equipo nacionales, tan necesarios para lograr el desarrollo económico.

Todo esto no podría haber sido efectivo sin las financiaciones a bajo interés concedidas por el Banco de Desarrollo Japonés, ni la promulgación de unas leyes estatales afectas al Ministerio de Comercio, como la ley de inversión extranjera directa, ley de control de divisas, ley de racionalización de las empresas, ley de la medida provisional de la promoción de las industrias maquinarias, ley de promoción de la exportación de las maquinas ligeras, etc., y otras tan importantes como las “medidas tributarias preferentes”, destinadas al apoyo a la investigación y desarrollo, acompañadas de diversos subsidios a la industria para ayudar en la puesta a punto de maquinaria pesada que cumple todos los requisitos para nacionalizarse, pero con dificultades para llevarlo a termino, o en la fabricación de nuevas máquinas similares de alta capacidad, para la industria nacional.

Cabe añadir, que durante el periodo de 1950 a 1970, cuando las divisas

escaseaban, solamente se permitía su utilización para la compra de tecnología extranjera, siempre y cuando el Gobierno hubiera ya examinado y aprobado cada operación.

Generalmente se regulaba este comercio por las leyes de inversión extranjera y de control de divisas. Cada importación era examinada bajo las siguientes directrices:

- Ser tecnológicamente avanzada, para poder influir en el desarrollo de la tecnología nacional.
- No debe generar problemas en la balanza de pagos.
- No debe ser causa de generación de competición entre las empresas nacionales que necesitan estas tecnologías.
- Debe protegerse a las empresas nacionales que pudieran sufrir una restricción injusta por parte de las empresas extranjeras.

El caso de la industria del automóvil en Japón

Después de la Segunda Guerra Mundial, la industria japonesa ha registrado un crecimiento casi milagroso en la producción de automóviles, habiendo pasado de las 48.000 unidades en los años 60, a los 5,28 millones de vehículos fabricados en los años 70 y más de 11 millones en los 80.

Uno de los factores claves en el desarrollo de la industria japonesa del automóvil, es la introducción de tecnologías exteriores a través del ensamblaje de los automóviles extranjeros y el fomento al desarrollo de las marcas japonesas bajo directrices gubernamentales, especialmente del Ministerio de Comercio Internacional e Industria.

En 1952, el Gobierno japonés marcó nuevas normas relacionadas con los automóviles de turismo, para la introducción de capital extranjero. Estas normas eran complementarias a las leyes sobre inversión extranjera, con el fin de favorecer la

exportación de los automóviles de turismo nacionales a través de alianzas técnicas con empresas del exterior que ayudasen a conseguir competitividad con una buena relación calidad /precio y al mismo tiempo no obstaculizasen la adquisición del mayor *know-how* posible.

Sin embargo, aunque el Gobierno ha admitido las alianzas técnicas, no ha permitido a las empresas extranjeras el control sobre las ventas, limitando la inversión en instalaciones y equipos, a menos que esta inversión contribuyera al desarrollo de la industria nacional, que ha gozado de financiación a bajo interés y garantía de no depreciación (Sasaki, 2001).

Bajo estas normativas, también se han llevado a cabo contratos de ensamblaje y fabricación de automóviles de turismo extranjeros en Japón, quedando garantizada la transferencia de *royalties* y modelos, y se ha permitido importar materiales no fabricados en la nación dentro de los 5 años subsiguientes a la firma de los acuerdos. Todo ello propició alianzas y acuerdos (*Joint Venture*, etc) entre empresas japonesas y extranjeras: 1952... Nissan – Austin (Reino Unido); 1953... Isuzu – Rootes (Reino Unido); Hino – Renault (Francia); Shin Mitsubishi – Heavy Industries / Willys Overland (USA). Todos estos acuerdos se han llevado a cabo con fabricantes de automóviles relativamente pequeños, europeos y estadounidenses, teniendo en cuenta que el mercado y los ingresos de Japón tras la finalización de la segunda guerra mundial, no eran grandes.

Tras la introducción de la política básica de la industria del automóvil en 1948, el Gobierno ha ido imponiendo restricciones a las importaciones de vehículos para proteger el incipiente mercado nacional, consiguiendo una continua modernización de este importantísimo sector.

En 1956, las medidas temporales impuestas por ley para promover las industrias fabricantes de maquinaria, entre otras la del automóvil, diseñadas para establecer un sistema de producción racionalizada, mejorando y modernización las instalaciones (subsidiadas por el Banco de Desarrollo Japonés), promocionando la exportación e incentivando la búsqueda de nuevas tecnologías, permitió a la industria nacional alcanzar y sobrepasar en algunos sectores a la industria extranjera, no permitiendo a ésta dominar el mercado interior o generar problemas en la balanza de pagos a causa de las importaciones.

3.4.3 La tendencia de la IED bajo la política de sustitución por importación en México

El comportamiento de las empresas multinacionales en México bajo la política de sustitución de importación

Mientras que el gobierno japonés no ha permitido a las empresas extranjeras dominar el mercado nacional, ya que por ley se imponía una política restrictiva, el gobierno mexicano no ha discriminado la entrada de capital exterior, que finalmente ha llegado a dominar una gran parte del mercado interior, al ir incrementando el control de la producción nacional.

En este proceso de industrialización, el gobierno mexicano ha favorecido a la empresa privada a través de una serie de medidas como: a) Impuestos sumamente bajos; b) Un proteccionismo a la industria que la permitió desarrollarse sin competencia del exterior; c) Precios razonables de las materias primas que demanda la industria y d) Apoyo crediticio a las actividades productivas.

La aplicación de estas medidas por igual a todas las empresas, estuvieran o no

controladas por capital extranjero (Serna, 1975), propició que ya entre 1970 y 1971, hubiera cerca de 1.900 empresas foráneas establecidas en México de las cuales, alrededor del 55% eran totalmente extranjeras; un 14% estaban bajo este control mayoritario y solo el 31% de las restantes contaba con un capital predominantemente mexicano.

Aunque el gobierno fomentó el establecimiento de empresas conjuntas, la toma de decisiones casi nunca correspondió a personal mexicano dada su falta de experiencia y conocimientos en sectores tan especializados como los de la industria química, metal, maquinaria, automoción etc. (Sepúlveda, 1973).

En el cuadro 3-7 podemos apreciar una gran participación extranjera, principalmente en las industrias del hule, de maquinaria, de productos químicos, de equipo de transporte y de productos metálicos. Este control se ejerce, precisamente, en aquellas que son la clave para un desarrollo económico acelerado y especialmente, para un proceso de industrialización sólido y tecnológicamente avanzado. La participación en el valor de la producción de las industrias más dinámicas va, desde casi un 50% en equipo de transporte, hasta más del 80% en la industria del hule (Sepúlveda, 1973)

3-7 Participación de las empresas extranjeras en el valor de la producción de la industria manufacturera

Ramas manufactureras	1962	1970	(%)
Total	19,6	27,6	7,1
Productos químicos	58,4	67,2	12,9
Construcción de maquinaria	44,9	62,0	15,7
Maquinaria eléctrica	58,3	79,3	14,9
Equipo de transporte	42,6	49,1	8,3
Hule	76,7	84,2	7,1
Productos de minerales no metálicos	24,4	26,6	9,6
Metálicas básicas	17,7	25,2	10,0
Productos metálicos	20,6	37,0	10,0
Manufacturas diversas	17,6	29,6	9,4
Productos alimenticios	4,9	8,6	6,1
Bebidas	10,4	19,0	7,2
Tabaco	65,0	79,7	6,4
Papel	22,4	27,4	11,0

Fuente: Sepúlveda y Chumacero (1973, p.56)

El caso de la industria automovilística en México

La industria del automóvil empezó a desarrollarse en México con la llegada de la multinacional Ford, y su fábrica de ensamblaje, en 1925. La seguiría General Motors, en el año 1937, siendo estas dos compañías filiales de las norteamericanas, con capital 100% estadounidense.

En 1938 y con mayoría de capital mexicano comenzó sus operaciones la compañía mercantil Automex, constituida por Chrysler y la mexicana Nacional Financiera con un 60% del accionariado, (Vieyra, 1999).

Hasta 1962, en que entró en vigor el primer decreto sobre el automóvil en México, la producción nacional se limitaba al ensamblaje y a la fabricación de piezas y componentes (menos de un 20% del total), mientras que los vehículos importados dominaban prácticamente el mercado automovilístico. La productividad en las plantas de fabricación era baja al no haber suficiente inversión ni por tanto adecuada infraestructura (Mirada, 2007).

El principal objetivo del decreto de 1962 fue fomentar la producción doméstica para satisfacer el mercado nacional a través de las políticas de sustituciones de importaciones. Tras la entrada en vigor de este decreto, se limitaron en primer lugar las importaciones y se comenzaron a ensamblar los vehículos con motores y transmisiones nacionales.

En segundo lugar, se fijó en el 60% el mínimo de piezas producidas para vehículos fabricados en territorio nacional, no pudiendo sobrepasarse el 40% del capital en las inversiones extranjeras, estableciéndose por último, un control de precios para contener la inflación e incentivar la productividad.

Es indudable, que este decreto creó un ambiente favorable para el desarrollado de la industria del automóvil.

Durante el periodo 1960 - 1976, hubo un notable incremento de firmas extranjeras participando en este importante sector y una gran expansión de las ya existentes. Claro ejemplo es el de Volkswagen, que inició sus operaciones de montaje en el estado de México en 1964 y tres años después se instaló en el estado de Puebla; o el de Nissan Mexicana, que empezó a comercializar sus vehículos en México en 1959 y en 1961 inauguró una planta de fabricación en la Ciudad Industrial del Valle de Cuernavaca (CIVAC), en el estado de Morelos, fabricando el Datsun Sedan Bluebird .

Esta expansión de la actividad se tradujo en un aumento de la producción nacional, pasando de las 96.781 unidades de vehículos en 1965 a las 250.000 unidades en 1970.

Sin embargo, para 1971 sólo dos de las empresas fabricantes de automóviles en México contaban con capital principalmente mexicano y ambas eran de propiedad estatal: Vehículos Automotores Mexicanos (VAM) y DINA-Renault.

Es cierto que a través del decreto de 1962 se consiguió aumentar la producción nacional, pero no es menos cierto que el Gobierno no pudo controlar el mercado nacional que ha quedado, en gran parte, en manos de las empresas multinacionales (Ochoa, 2005).

3.5. Esfuerzo nacional para dar alcance a los países adelantados - El caso de la industria textil de Corea del Sur

Una de los objetivos de la industrialización, es tratar de situarse en niveles económicos parecidos al de los países inversores, con herramientas tales como la

sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones, intentando acercarse por etapas al *know how* de las multinacionales: administración, tecnología punta, marketing y capitalización.

3.5.1 El comportamiento de las empresas nacionales coreanas y la introducción de los capitales y las tecnologías extranjeras

La industria textil coreana se ha desarrollado a través de la introducción de las tecnologías extranjeras. El cuadro 3-8 muestra la enorme presencia de la empresa extranjera en la industria textil de Corea del Sur, donde se aprecia cómo:

- a) El desarrollo de la industria textil coreana destaca por una gran contribución de las tecnologías extranjeras, especialmente japonesas.
- b) Dichas tecnologías se han transferido gracias a los contratos de licencia y a la inversión extranjera directa.

Las empresas pertenecientes al grupo de “ex-Zaibatsu“, que optaron por la forma de contratos de licencia, han logrado acumular desde los años veinte del siglo XX adecuados recursos administrativos.

Por otro lado, las empresas que eligieron la inversión extranjera directa como Sunkyon y que no disponían de suficiente tecnología ni conocimientos administrativos, debieron buscar, para competir con las del grupo de ex-Zaibatsu, su desarrollo mediante la creación de empresas conjuntas con firmas japonesas de primera categoría.

En el cuadro adjunto, que muestra la evolución de la participación de las japonesas en las empresas textiles en Corea del Sur, se observa una tendencia a la baja en dicha participación, al incrementarse los esfuerzos nacionales coreanos para operar

las empresas o fabricas por su propia cuenta. También fueron influyentes las políticas gubernamentales para controlar la participación extranjera y la existencia del nacionalismo surcoreano.

3-8 Fuentes y Formas de tecnologías importados por las empresas textiles Coreanas

Empresas textil Coreanas			
Nombre de la empresa	Fuente de tecnología	Año de importación	Forma de importación
Polyester			
Sunkyoung	Teijin	1969	Joint venture
Kolon Polyester	Toray	1969	Joint venture
Chil Synthetic	Toray	1972	Joint venture
Tongyang Polyester	Asahi Chemical	1973	Joint venture
Sam Yang	Nippon Estel	1968	Licensing
Daehan	Chemtex	1968	Licensing
Korea	n.a.	1966	n.a.
Cheil Chemical	n.a.	n.a.	n.a.
Tong Kuk	n.a.	n.a.	n.a.
Nylon			
Kolon Nylon	Chemtex,Toray	1960, '69	Joint venture
Tongyang Nylon	Zimmer	1967	Licensing
Korea	n.a.	n.a.	n.a.
Acrylic			
Hanil	Asahi Chemical	1964	Licensing
Taikyong	Nihon Exlan	n.a.	Licensing

Fuente: Tran (1992)

1 Nippon Estel is now Unitika.

2 Daehan is a subsidiary of Taikyong.

3 Nihon Exlan is Toyobo-affiliated.

En el caso de las empresas conjuntas con inversión extranjera directa, especialmente japonesa, hay que destacar los continuos intentos coreanos por establecer su propia iniciativa de empresa, limitando el número de técnicos y dirigentes extranjeros, gradualmente sustituidos por coreanos.

Cabe destacar, no solo la transmisión del *know-how* por parte de los japoneses, sino la formación impartida a ingenieros y técnicos coreanos en Japón, que permitió un desarrollo continuo y efectivo de las empresas conjuntas y la obtención de conocimientos útiles de marketing, incluso para la de obtención de fondos y materias primas a través de la OJT.

3-9 Tendencia en cuota de acciones de propiedad de las empresas japonesas en Empresas Coreanas de Fibra Sintética

(%)

	Antes de 1969	1970-73	1974-76	1977-78	Jul-84	Jul-86
Kolon Nylon	—	45.5	45.5	19.9	} 23.6* (19.8)	23.6
Kolon Polyester	50.0 (40.0)	50.0 (40.0)	50.0 (40.0)	28.0 (19.8)		(19.8)
Cheil Synthetic	—	50.0 (40.0)	49.0 (39.0)	29.6 (23.5)	28.6 (22.8)	28.6 (22.8)
Sunkyoung	—	50.0 (50.0)	50.0 (50.0)	33.5 (33.5)	11.0 (11.0)	5.5 (5.5)
Tongyang Polyester	—	50.0 (50.0)	50.0 (50.0)	50.0 (50.0)	50.0 (50.0)	50.0 (50.0)

Fuente: Tran (1992)

Notas: 1. Figures are total of Japanese partner companies. Figures in parentheses are shares held by Japan's fiber firms.

2.-refers to either nonexistence or no participation by Japanese firms.

*Kolon Nylon and Kolon Polyester were merged in 1981.

3.5.2 El esfuerzo de las empresas nacionales coreanas para dar alcance a las empresas japonesas.

Las empresas textiles coreanas, ya sea a través de una u otra forma de producción conjunta, siempre se han esforzado para alcanzar a las empresas japonesas, destacando una mejora en la producción de materias primas y en el propio desarrollo de las tecnologías de ahorro energético.

Como se muestra en el cuadro 3-10, cada empresa estableció su propio centro de desarrollo e investigación en los años 1970, habiendo elevado el gasto de I+D respecto a la tasa de ventas, hasta más o menos el 2% a mediados de los años 1980.

Como consecuencia de estos esfuerzos, en los años 80 este país ya desarrollaba tecnologías propias y exportables. Ejemplo, es la firma Kolon que en 1982 diseñó una gran factoría para la producción de poliéster.

3-10 Actividades de I&D de las Empresas Coreanas de Fibra Sintética

	Ventas en 1984 (U.S. \$ Millones)	Ratio de I&D en 1985 o 1986 (%)	Estab.de Inst. De I&D	Fundación de Compañía
Kolon	311	2	1957	1976
Sunkyoung	300	2	1969	1979
Cheil Synthetic	210	1,8	1972	1979
Sam Yang	341	1	1924	1979
Tongyang Nylon	300	2,5	1966	1971
Hanil	503	1	1964	1976

Fuente: Tran

Note: R&D ratio= ratio of R&D expenditure in total sales.

CAPÍTULO 4

El modelo de desarrollo neoliberal en México y sus consecuencias

4.1. El cambio del modelo de desarrollo: del hacia dentro al hacia fuera

4.1.1 La crisis de la deuda en México

A finales de los años 70, debido al desgaste del modelo de sustitución de importaciones en México, el gobierno lanzó un programa de desarrollo a través del flujo de ingreso de petróleo y deuda externa. Sin embargo, el auge del petróleo no duró. La vulnerabilidad al impacto externo se incrementó en función del aumento de la dependencia de la exportación de petróleo. Por otro lado, el déficit comercial se expandió a raíz del rápido incremento de las importaciones de los bienes capitales e intermedios. En 1981, las exportaciones petroleras representaban el 72,5% y generaban alrededor del 50% de los ingresos fiscales. La demanda agregada aumentó rápidamente, el sistema de protección se mantuvo alto y el tipo de cambio alcanzó un nivel de sobrevaluación que perjudicó las exportaciones de otros productos; de la misma manera, entre 1976 y 1981 el déficit comercial del sector manufacturero ascendió a 48.700 millones de USD (Villarreal, 2005, p. 301). Asimismo, entre 1977 y 1981 las importaciones pasaron de 5,7 mil millones USD a 23,9 mil millones USD, destacándose aquellas de las empresas multinacionales que operaban en México, superando las que

precisaban los productores domésticos (Cooney, 2007). En 1981 el colapso del mercado internacional del petróleo y el incremento de la tasa de interés en Estados Unidos condujeron a México a una crisis profunda. En 1982 el presidente López Portillo declaró la moratoria del pago del servicio de deuda externa. Entre 1981 y 1982 empeoró el déficit corriente; no se corrigió, sino que se financió con más deuda externa, exportación de petróleo y pérdidas de reservas, así como con inversión extranjera directa (Villarreal, 2005). Resulta que esta crisis terminó con la expansión económica de 40 años de México que había tenido lugar bajo el modelo de desarrollo vía sustitución de importaciones.

4.1.2. Las reformas neoliberales en México

La crisis de la deuda obligó a modificar el modelo económico. Asimismo, las reformas estructurales se iniciaron en 1982, siguiendo los lineamientos establecidos en el denominado Consenso de Washington. Durante los mandatos del presidente Miguel de la Madrid en el sexenio 1982-1988 y luego de Carlos Salinas de Gortari en 1988-1994, se privilegiaron por un lado una política de ajuste para reducir la inflación y corregir los desequilibrios externos, y por el otro, la reforma estructural para recuperar el crecimiento y consolidar la senda de expansión a largo plazo (Messner y Maggi, 2002).

Estabilización macroeconómica

En el periodo 1983-1988, se fomenta una política antiinflacionaria que culmina en diciembre de 1987 con un programa de estabilización denominado Pacto de Solidaridad Económica. Durante el periodo 1983-1987, se tomaron medidas radicales con el fin de

sanear el sistema fiscal primario y el desequilibrio externo: se ajustaron drásticamente los precios y tarifas del sector público. Así, se redujeron subsidios y los egresos públicos tales como la inversión pública y el gasto social, manteniéndose un tipo de cambio real estable mediante devaluaciones nominales: a raíz del ajuste macroeconómico de 1982 se generó una devaluación de 500% y una fuerte represión salarial. Entre 1986 y 1987 y como consecuencia de estos ajustes, se pasó de un déficit primario del sector público del 8% del PIB a un superávit cercano al 4%.



Liberalización de comercio

De acuerdo con el gráfico 4-2, se puede observar la evolución del desmantelamiento de las restricciones al comercio internacional. Así, desde 1983 se inició la reducción gradual del nivel y la dispersión de los aranceles, así como la eliminación de los permisos de importación desde 1984. En 1985 México firmó un acuerdo bilateral con Estados Unidos sobre subsidios y obligaciones aduaneras y entró en el GATT. Además, con objeto de los incentivos arancelarios para los exportadores, en

1985 el gobierno creó el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) bajo el cual las empresas podrían importar temporalmente y libres de aranceles, materias primas y maquinarias y equipos para la producción de artículos exportación. En 1988 el precio oficial de los bienes importados fue completamente eliminado y los aranceles se redujeron un 20%. Como consecuencia de la liberalización externa, el grado de apertura de la economía -que es el coeficiente del intercambio comercial de bienes y servicios (X+M) respecto del PIB- se elevó del 20% en 1985 al 55% en 1997 (Clavijo y Valdivieso, 2000).

4-2 COBERTURA DE LAS RESTRICCIONES COMERCIALES

	Abril 1980	Junio 1985	Dic. 1985	Junio 1986	Dic. 1986	Junio 1987	Dic. 1987	Junio 1988	Dic. 1989	Junio 1990
Permisos de importación	64,0	92,2	47,1	46,9	39,8	35,8	25,4	23,2	20,3	19,9
Precios de referencia	13,4	18,7	25,4	19,6	18,7	13,4	0,6	0,0	0,0	0,0
Aranceles: máximo	n.d.	100,0	100,0	45,0	45,0	40,0	20,0	20,0	20,0	20,0
promedio	22,8	23,5	28,5	24,0	24,5	22,7	11,8	11,0	12,8	12,5
Controles de exportación	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	24,8	23,4	17,9	17,6

1. Cobertura porcentual de producción de comerciables: ponderaciones de 1986.

2. Ponderados por la producción de comerciables: ponderaciones de 1986.

Fuente: Banco de México, Clavijo y Valdivieso (2000)

Desregulación Financiera

La administración del presidente Salinas de Gortari aceleró la regulación Financiera. En 1989 las reglas de inversión cambian, eliminando muchas restricciones del capital extranjero que estaban predominantemente relacionadas con la propiedad, así como las restricciones para la repatriación de ganancias y regalías en México. En 1993, un año antes del comienzo del TLCAN, entra en vigor la nueva ley de inversión extranjera directa que simplificó los trámites y eliminó todas las restricciones sobre las IED en el sector manufactureros (excepto en la producción de explosivos y petroquímico básico. Hasta entonces, el 91% de los sectores de la actividad económica habían permitido la participación mayoritaria de inversores extranjeros (Moreno-Brid,

2005). A finales de los 90 la IED en el sector bancario fue liberalizada completamente.

Privatización

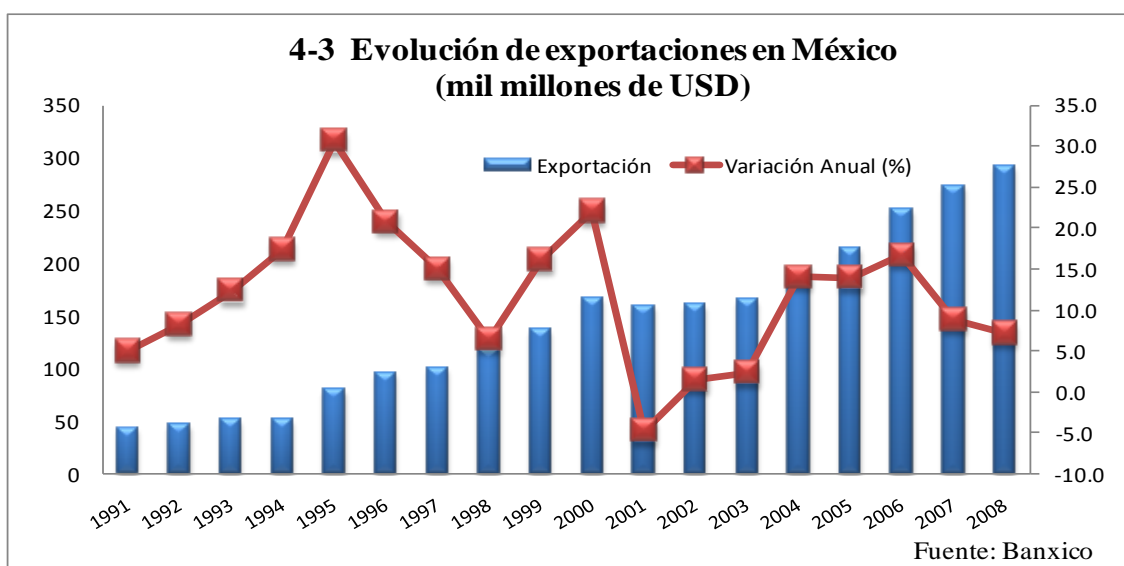
El programa de desincorporación del *Estado empresario* comienza a partir de 1982 con el fin de a) fortalecer las finanzas públicas, b) mejorar la eficiencia del sector público disminuyendo su gasto estructural y eliminando gastos y subsidios no justificados, c) promover la productividad de la economía, y d) combatir la ineficiencia y el rezago al interior de las empresas públicas (Clavijo y Valdivieso, 2000). Entre 1982 y 1995, el número de las empresas estatales pasó de 1.155 a sólo 185. Las operaciones se han extendido a muchas ramas industriales así como las empresas de ferrocarriles, teléfonos, gas natural, proveedores de energía eléctrica, administración de satélites y puertos, aeropuertos, refinerías de azúcar y bancos. Sin embargo, los ingresos por estas ventas sirven para nada más que el pago de la deuda a los bancos extranjeros por algunos años, sacrificando un flujo de ingresos futuros. Según un informe del Banco Mundial, por las privatizaciones mexicanas entre 1990 y 1998 se recibieron un total de 31,4 mil millones de USD (Cooney, 2007).

4.2. Industrialización orientada hacia las exportaciones

Desde finales de la década de los 80, la estrategia de desarrollo hacia afuera ha sustituido al modelo de desarrollo hacia dentro vía industrialización sustitutiva de importaciones. Bajo el gobierno neoliberal, las economías han sido reformadas para aumentar las exportaciones y atraer la IED.

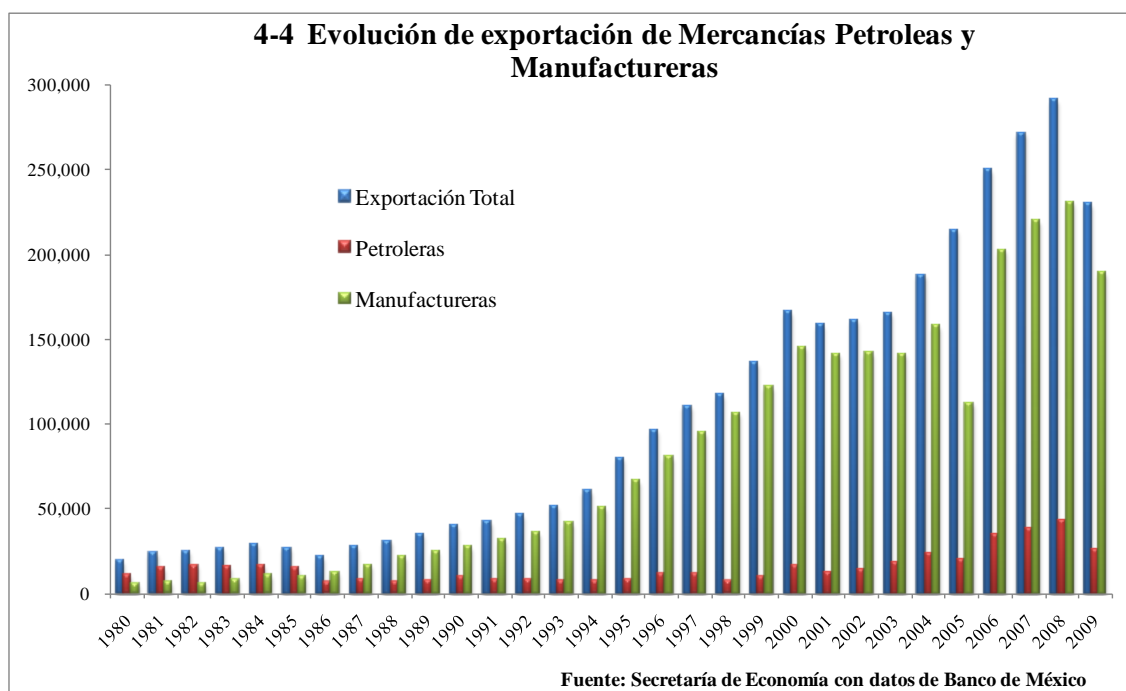
4.2.1. Evolución de las exportaciones bajo el modelo neoliberal

Como consecuencia de las reformas y la entrada al TLCAN, las exportaciones totales crecieron de 51,9 mil millones de USD en 1993 a 166,5 mil millones en el 2000, incrementándose en casi 105 mil millones de USD, lo que representa un aumento a una tasa media anual del 15,7% en los años mencionados. Especialmente las exportaciones hacia los Estados Unidos se incrementaron en una tasa media anual del 19,2%. Resulta que el crecimiento del sector exportador ha sido muy superior a una tasa media anual de PIB de 3% en el periodo 1993-2000. Como consecuencia del aumento de este sector, la representación de la exportación en el PIB real en México pasó del 16 % en 1994 al 35,1% en 2000 (Moreno-Brid, 2005).



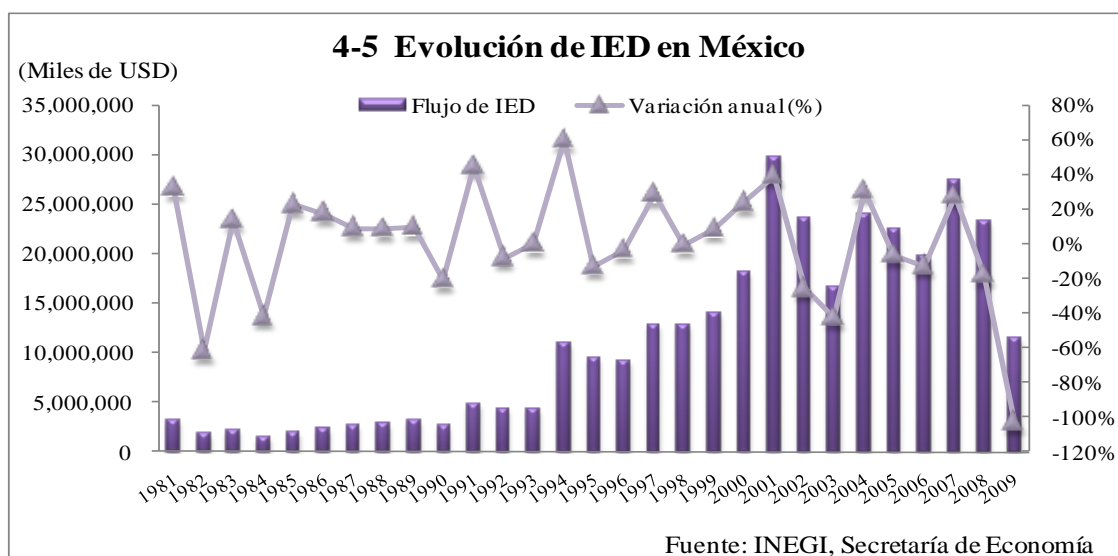
El motor del modelo industrial exportador se basa en el dinamismo de la exportación manufacturera. Tradicionalmente, los principales productos exportados han sido los bienes primarios como café, tomate y algodón. A finales de los 70, México dependía fundamentalmente de la exportación de petróleo. Sin embargo, como el gráfico 4-4 muestra, en la evolución de la composición total de exportaciones de México hasta 1988, los productos manufactureros ocuparon más de la mitad del total y

actualmente este porcentaje supera el 80% (Moreno-Brid, 2007). El gráfico 4-4 también muestra el importante crecimiento de las exportaciones manufactureras durante el periodo 1993-2000, periodo en que la tasa media anual de las exportaciones manufactureras ha sido del 17%, superando el crecimiento de las exportaciones totales del país.

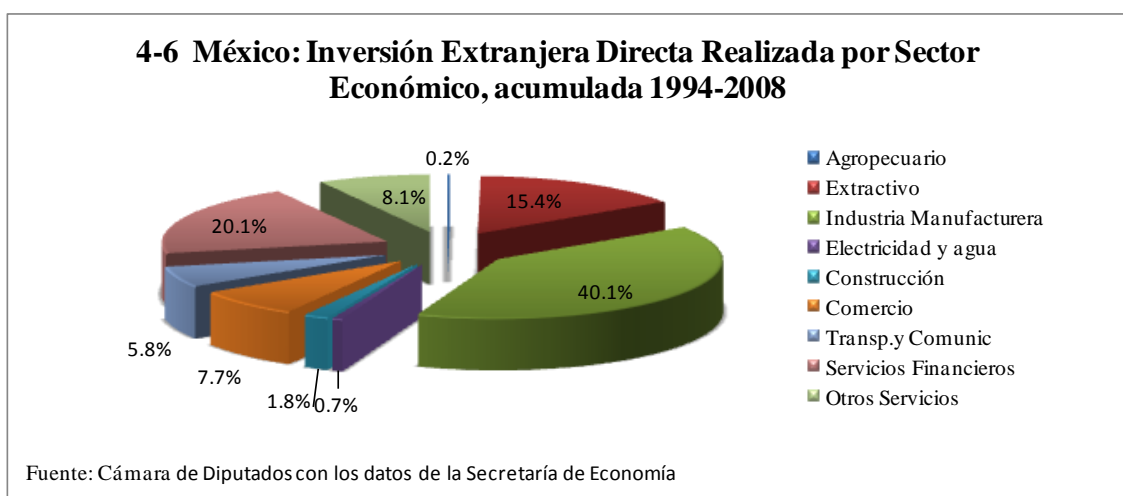


4.2.2 Inversión extranjera directa como el motor del crecimiento

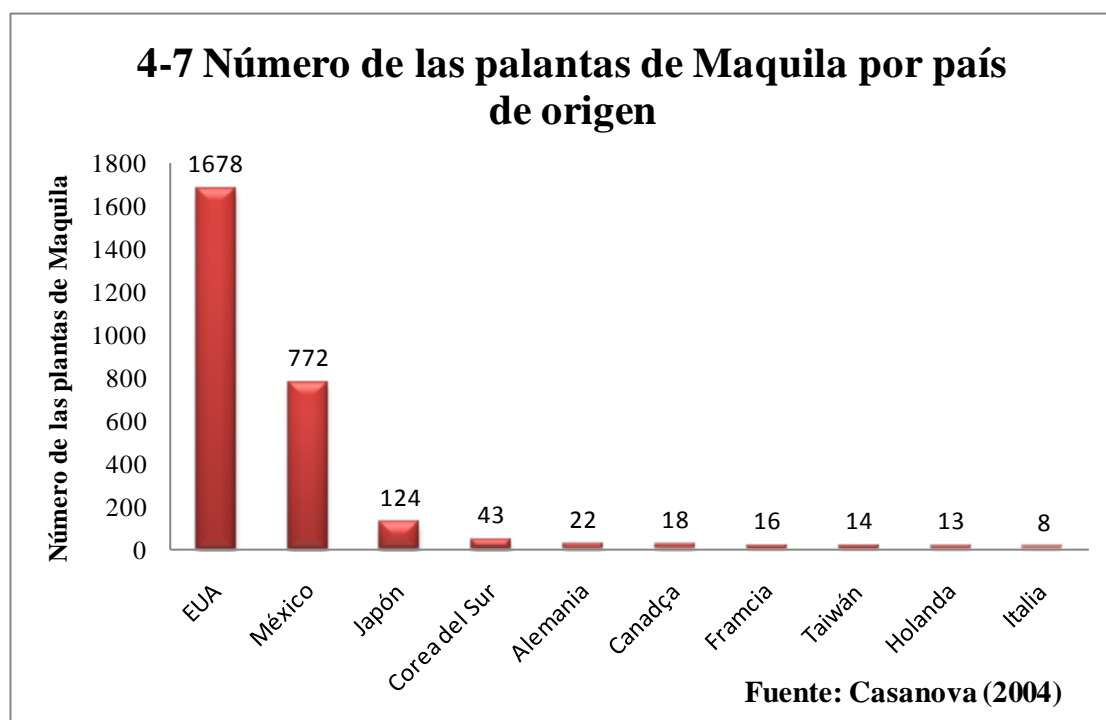
Gracias al TLCAN que entró en vigor en 1994, el flujo de entrada de IED ha aumentado. Entre 1994 y 2002, México ha recibido un promedio anual de 12.300 millones de dólares, aumentado considerablemente en relación a los 2.500 millones anuales del periodo comprendido entre 1980 y 1993. En el periodo de 1994-2002, Estados Unidos fue la mayor fuente de la IED, con un 64% del total de IED de este periodo. Entre 1990 y 2000 la IED realizada por empresas estadounidenses ha pasado de 4.200 millones de dólares a 10.400 millones de dólares (Gallagher y Zarsky, 2004).



Respecto al destino de estas inversiones después de 1994, se observa la concentración de IED en ciertas regiones, destinándose un 60% de las mismas a México DF y un 30% a la zona norte de México, cerca de la frontera con Estados Unidos (Gallagher y Zarsky, 2004). En términos sectoriales, la mayoría de estas corrientes de inversión fueron absorbidas por los sectores manufactureros y de servicios. La suma de estos dos sectores alcanza casi el 75% del total de las entradas de IED en el periodo 1994-2004 (Cámara de Diputados, 2005). Las maquiladoras han recibido un 32% de la IED del periodo 1994-2002, destinándose principalmente a los sectores de ensamblaje: automóvil, electrónico y textil.



Desde la década de 1960, la industria maquiladora ha llamado la atención de las empresas multinacionales, especialmente estadounidenses y japonesas (véase gráfico 4-7). A través de la IED, las empresas multinacionales han creado una gran cantidad de empleos y han contribuido a la economía mexicana. Por ejemplo, Delphi, empresa estadounidense que fabrica componentes de automóvil, tiene plantas en 6 estados, con 71.200 empleados, y es una de las empresas privadas más grandes de México en lo que concierne el número de empleados. Delphi ha aprovechado que la mano de obra es más barata que en Estados Unidos y, gracias a la proximidad geográfica, ha adoptado a México como su base de fabricación para la exportación al mercado estadounidense. En el sector de las maquiladoras destaca una gran presencia de empresas manufactureras japonesas y Estados Unidoses (véase el cuadro 4-8). Por ejemplo, 100 empresas japonesas emplearon más de 50.000 obreros en 2003 (Casanova, 2004).



(4-8) 25 Mayores Patrones de Maquila por número de empleados

	Empresas	Empleados	N° PLANTAS EN MEXICO	PAIS DE ORIGEN	SECTOR INDUSTRIAL
1	DELPHI AUTOMOTIVE SYSTEMS	44500	46	EUA	AUTOMOTRIZ
2	LEAR CORPORACION	34000	8	EUA	AUTOMOTRIZ
3	GENERAL ELECTRIC COMPANY	25000	30	EUA	INFRAESTRUCTURA
4	JOHNSON CONTROLS, INC.	24000	30	EUA	AUTOMOTRIZ
5	JABIL CIRCUIT INC	21000	4	EUA	MANUFACTURE
6	TAKATA	17000	12	JAPON	AUTOMOTRIZ
7	VOLKSWAGEN DE MEXICO	15000	1	ALEMANIA	AUTOMOTRIZ
8	THE OFFSHORE GROUP	14498	3	EUA	SHELTER SERVICE
9	SUMITMO WIRING ELECTRIC SYSTEMS	13000	9	JAPON	ELECTRONICOS
10	TRW INCORPORATION	11000	10	EUA	AUTOMOTRIZ
11	MAGNA INTERNATIONAL INC	11000	28	CANADA	AUTOMOTRIZ
12	THOMSON, INC.	10874	6	EUA	ELECTRONICOS
13	KEMET CORPORATION	10620	5	EUA	ELECTRONICOS
14	PHILIPS ELECTRONICS	10575	14	HOLANDA	ELECTRONICOS
15	SANMINA-SCI	10500	8	EUA	ELECTRONICOS
16	YAZAKI NORTH AMERICA	10000	18	JAPON	AUTOMOTRIZ
17	SONY CORPORATION OF AMERICA	9679	5	JAPON	ELECTRONICOS
18	HONEYWELL, INC.	9626	3	EUA	ELECTRONICOS
19	FOXCONN MEXICO PRECISION INDUSTRY Co., S.A. DE C.V.	9415	5	CHINA	ELECTRONICOS/PLASTICOS
20	SIEMENS AG	9039	15	ALEMANIA	ELECTRONICOS
21	AMERICAN INDUSTRIES	8200	31	MEXICO	SHELTER SERVICE
22	NISSAN MEXICAN	8000	4	JAPON	AUTOMOTRIZ
23	VISTEON CORPORATION	7641	13	EUA	AUTOMOTRIZ
24	MALLIMCKRODT, INC.	7521	8	EUA	MEDICAL
25	WHIRLPOOL	75000	5	EUA	ELECTRONICOS

Fuente: www.maquilaportal.com/news/index.php/page/top100.htm (Consultado ultimamente el 4 de Mayo de 2010)

4.2.3. Los problemas del modelo Industrialización orientada hacia las exportaciones

Bajo este modelo, se ha registrado un alto crecimiento del monto de exportación y flujo de Inversión Extranjera Directa. Sin embargo este modelo presenta los siguientes problemas.

Mano de obra barata, abundante y de baja calificación

Dentro del modelo de industrialización orientada hacia las exportaciones, las exportaciones manufactureras han sido el motor. La exportación de los bienes manufactureros, entre 1980 y 2002 registró un fuerte crecimiento, pasando de 5.600 millones de dólares a 14.200 millones, ocupando las maquiladoras el 55% del total de estas exportaciones. Así, las empresas multinacionales también contribuyeron al aumento de la exportación.

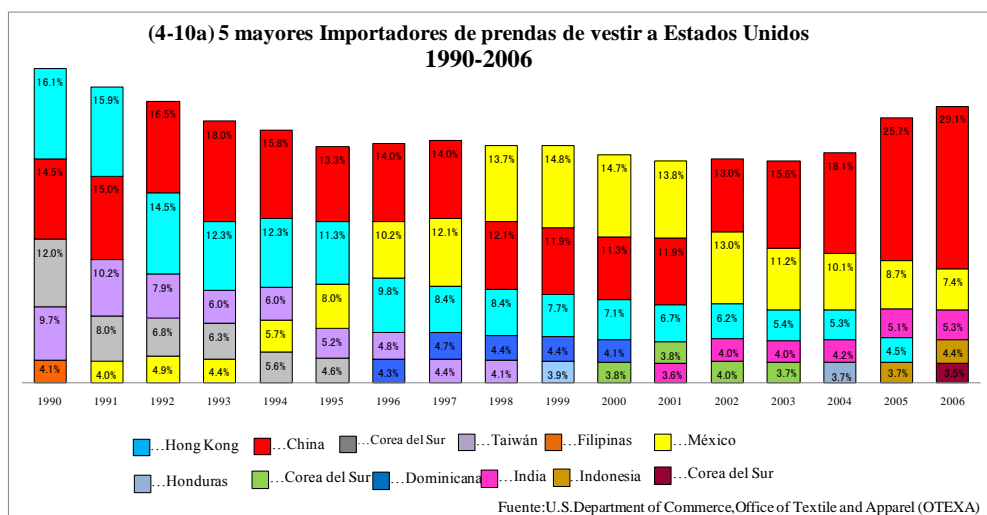
Sin embargo, las industrias con alta dependencia del capital intensivo en mano de

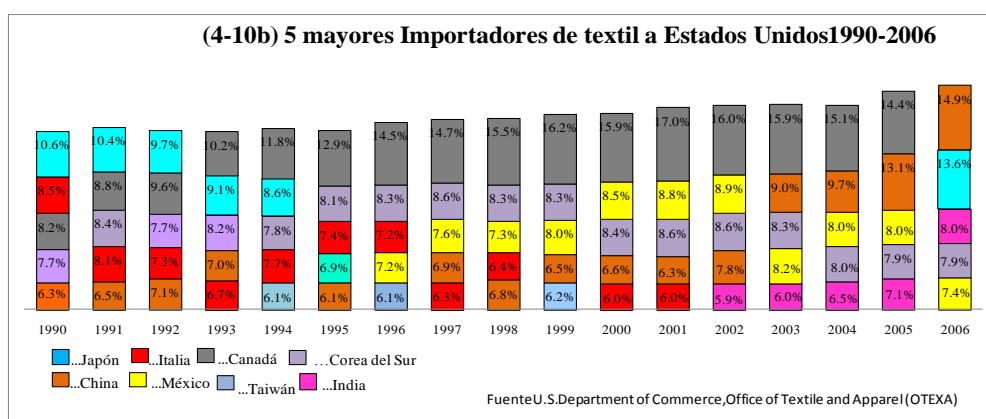
obra barata se ven fuertemente afectadas por el coste de la mano de obra. Por lo tanto, en el caso de subida de los costes de mano de obra, las empresas multinacionales que buscan eficiencia tienden a disminuir la inversión en el país o, en el peor de los casos, trasladan las fábricas a lugares con condiciones salariales que les sean más favorables. En el caso de las maquiladoras, los ingresos alcanzaron un máximo de 119.000 millones de dólares en 1999 y luego empezaron a descender hasta llegar a 88.600 millones de dólares en 2003. Esto se debió principalmente a la subida de los costes directos de la mano de obra, que pasó de 1,21 dólares la hora en 1995, a 2,38 dólares en 2002 (Casanova, 2004). Actualmente el coste de la mano de obra en México es más alto que otros países como China, Indonesia, Tailandia, India y algunos de Centroamérica; particularmente en China se registran los costes más bajos, de entre 4 y 5 dólares por jornada laboral, comparados con los 2 ó 3 tres dólares por hora en México (Juárez Sánchez, 2006).

Como consecuencia de la pérdida de competitividad en el coste de mano de obra, muchas empresas, especialmente del sector textil, cesaron sus operaciones en México. Así por ejemplo, entre enero de 2001 y abril de 2002, cerraron 350 plantas maquiladoras. Como consecuencia, se perdieron 240.000 puestos de trabajo, es decir, el 20% del total de empleos en maquiladoras (Casanova, 2004). La mayoría de estas empresas se trasladaron a países asiáticos, en especial a China (véase cuadro 4-9). Asimismo, la exportación china hacia Estados Unidos aumentó gracias a su integración en la OMC, superando a la exportación mexicana en 2003 y convirtiéndose en el segundo exportador de América del Norte. Actualmente las importaciones provenientes de China representan un 16% de las importaciones de Estados Unidos, mientras que las provenientes de México solo son un 10% (CEPAL, 2005a). En el gráfico 4-10 se puede

observar a modo de ejemplo la evolución de las importaciones textiles de Estados Unidos, donde se destaca la evolución de las importaciones procedentes de China.

4-9 Empresas que han trasladado las operaciones de México (2001-2002)			
EMPRESAS	SECTOR	EMPLEADOS	DESTINACION
KISHO ELECTRONICS	ELECTRONICS	300	PHILIPPINES
DAESUNG	ELECTRONICS	200	CHINA
IVY INTERNATIONAL	APPAREL	N.A.	CHINA
NAGASE KISHO	ELECTRONICS	200	CHINA
SANYO	ELECTRONICS	N.A.	CHINA
ARK-LES CORPORATION	ELECTRONICS	N.A.	CHINA
PHILIPS	ELECTRONICS	900	CHINA
FRUIT OF THE LOON	TEXTILE	4000	CENTRAL AMERICA
SARA LEE	TEXTILE	7000	CENTRAL AMERICA
NEC	ELECTRONICS	1100	ASIA
VITECH	ELECTRONICS	3720	CHINA
NMB TECHNOLOGIES	ELECTRONICS	N.A.	THAILAND
DEVANSHI	TEXTILE	N.A.	CENTRAL AMERICA
ON SEMICONDUCTORS	ELECTRONICS	2100	ASIA
MERCEMEX	PLASTICS	50	CHINA
ALPS ELECTRONIC	ELECTRONICS	1700	ASIA
DAY RUNNER	ELECTRONICS	600	CHINA
BATERIAS CSB	ELECTRONICS	300	CHINA
ABT	RUBBER	150	MALAYSIA
PPH INDUSTRIAL	ELECTRONICS	280	CHINA
Fuente :Casanova (2004)			





Alta dependencia de importación de insumos baratos

En segundo lugar, el aumento de las importaciones se debe principalmente al incremento de la vinculación de los productos importados a la actividad exportadora. Por ejemplo, en 1993 las exportaciones manufactureras nacionales tenían incorporado 41.2 por ciento de insumos extranjeros; diez años después, en 2003, esta proporción se elevó a 51.4. En esa década, 1993-2003, el total de la exportación mexicana condicionada a la importación de insumos pasó de 67.7 a 77.4 por ciento, pero si se excluye el petróleo, esta cifra pasó de 77.3 a 87.2, tendencia que se mantiene¹⁰. Es decir, que las empresas, en especial las multinacionales, tienden a contar con productos importados y el aumento de las exportaciones acompaña a las importaciones. Así, alrededor del 85% de las exportaciones totales a finales de los noventa dependen de programas de importación temporal para su reexportación, incluyendo el de la maquiladora. Es decir, las exportaciones mexicanas siguen dependiendo altamente de las importaciones de insumos, resultando que desde los años sesenta del siglo pasado los insumos nacionales no han superado en un 3% del los insumos totales requeridos por la maquiladora.

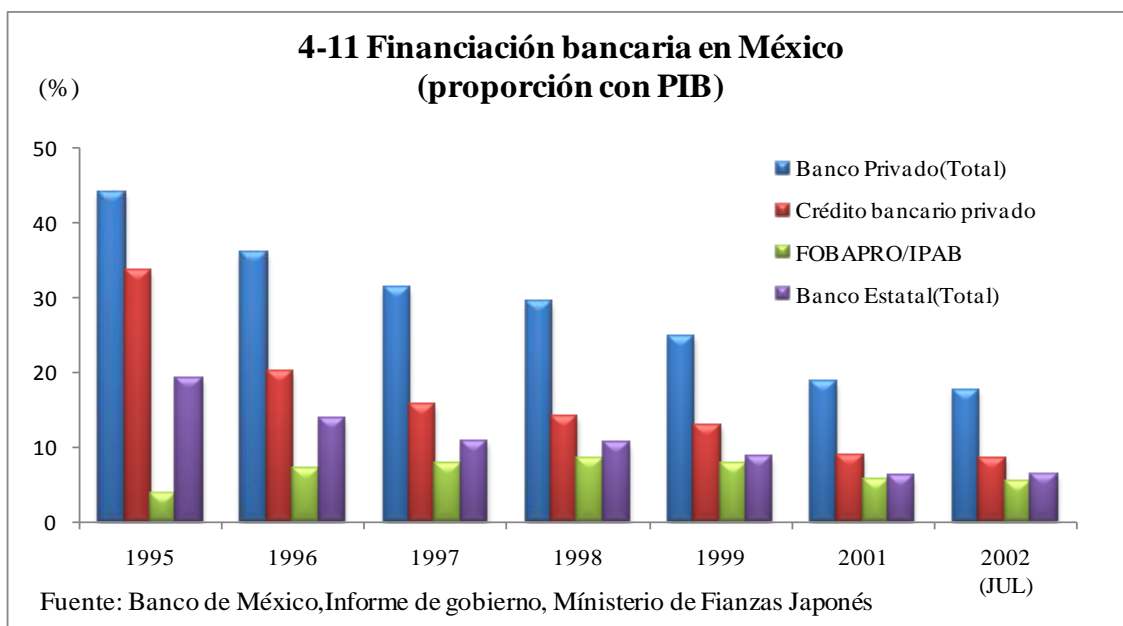
Otro gran problema es que debido a su estrategia basada en importaciones

¹⁰ El Financiero, 20 de Mayo de 2009

temporales para sus reexportaciones, el gobierno no percibe ingresos por aranceles e IVA, así como de Impuesto sobre la renta (ISR). Según el informe del Ministerio de Finanzas Japonés (2003), mientras en una parte de la fabricación en las maquiladoras se utilizan tecnologías avanzadas, la mayoría de las operaciones consisten en montaje de piezas o componentes importados. Respecto al valor añadido de las maquiladoras, a pesar de que mejoró entre 1990 y 2000, no ha superado el 3% (Maggi y Messner, 2002). Como consecuencia de la alta dependencia, las exportaciones manufactureras mexicanas se caracterizan por un reducido contenido local a raíz de la desarticulación de las cadenas productivas, como resultado de una errónea política de apreciación cambiaria con respecto al dólar (alrededor de 28 % en el año 2000) y de la ausencia de política industrial (Guillén, 2005, p. 204). En otras palabras, en México existen pocos proveedores potenciales. Por ejemplo, durante la negociación del Acuerdo de Cooperación Económica entre México y Japón (Ministerio de Asuntos Exteriores Japonés, 2002), éste último indicó que México en la actualidad no posee un *cluster* de abastecimiento de componentes comparable al de China o el de los países asiáticos orientales, y la falta de una red de abastecimiento de componentes es un obstáculo para el desarrollo de la industria manufacturera mexicana. Por lo tanto, México debería buscar el establecer un encadenamiento productivo y una red de abastecimiento de componentes para evitar este grave problema.

Del mismo modo, PNUD (2003) también informó que es necesario desarrollar las PYMEs y mejorar urgentemente la competitividad a través de la integración productiva. En general, para la mejora de los proveedores locales, es necesario introducir capital extranjero. Sin embargo, esta mejora no puede depender sólo del capital extranjero y es necesario contar también con el ahorro nacional (Ministerio de Finanzas Japonés, 2003).

A pesar de esta situación, la financiación bancaria de las PYMEs se ha reducido, como se muestra en el cuadro 4-11. Como consecuencia de la desregulación y la privatización, los inversores extranjeros poseen actualmente más del 90% del sistema bancario mexicano (Cámara de Diputados, 2005).

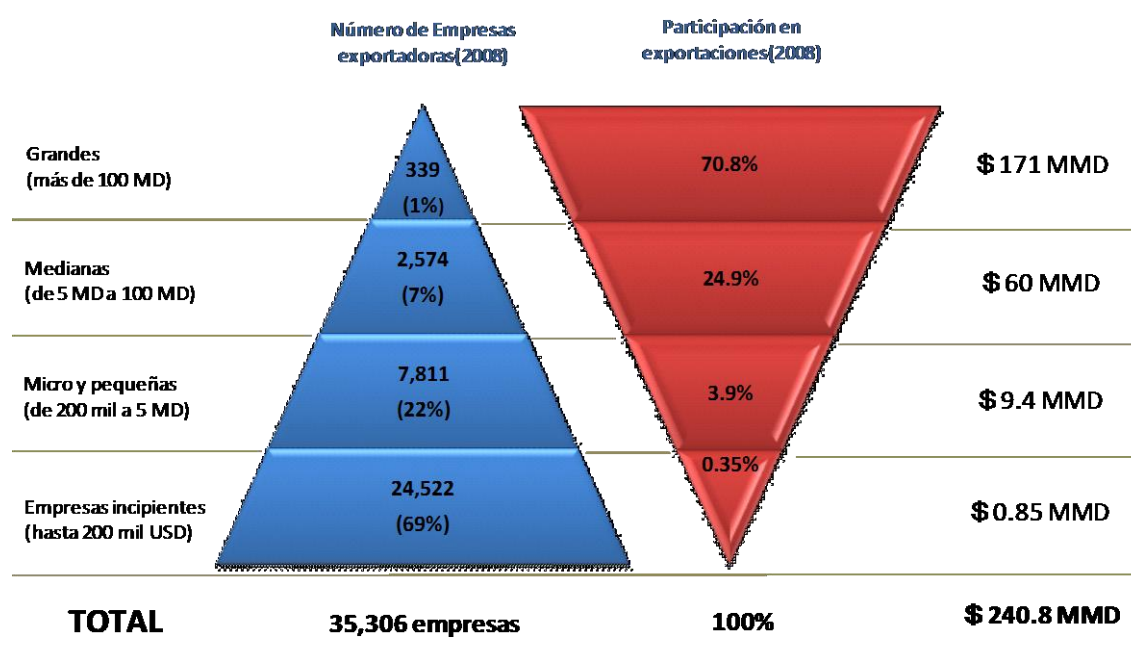


Poca participación de las empresas nacionales

En cuanto al mercado exportador, existen también algunas preocupaciones. En primer lugar, existe un dominio de las grandes empresas en la composición del mercado exportador. Según los datos de Pro México, aunque las PYMEs representan el 99% de las empresas exportadoras, contribuyen tan sólo al 30% de las exportaciones no petroleras en 2008. Es decir, las empresas grandes, en especial las empresas multinacionales, controlan este mercado. Además las exportaciones de las PYMEs generan escasos beneficios. Esto es particularmente cierto en las exportaciones no petroleras y no maquiladoras. Así, mientras que 339 empresas generan el 70,8% del total de las exportaciones, 24,522 empresas aportan tan solo el 0,35%. De este modo se pone de relieve la falta de competitividad de los exportadores locales y la existencia de un alto riesgo para la

economía mexicana de deslocalización, i.e.: de que las empresas se marchen del país por la falta de competitividad -como es el caso de las maquiladoras, que sólo dependen del coste de la mano de obra barata. Además, la mayoría de las exportaciones se destina a Estados Unidos. Por ejemplo, el 90,9% de las exportaciones en 2002 se dirigieron a Canadá y Estados Unidos. Como consecuencia de esto, la coyuntura económica de este país afecta fuertemente al volumen de las exportaciones mexicanas.

4-12 Estructura exportadora nacional (excluyendo petróleo)



Fuente: PROMEXICO

4.3. La consecuencia del modelo neoliberal en México

4.3.1. Inversión domestica e IED y el crecimiento económico

De acuerdo con el cuadro 4-13, se observa un incremento de la parte porcentual de la IED en la totalidad de la inversión en México, especialmente después de la entrada en el TLCAN, pasando del 5,4% en el periodo de 1981-1993 al 12,6% en el periodo

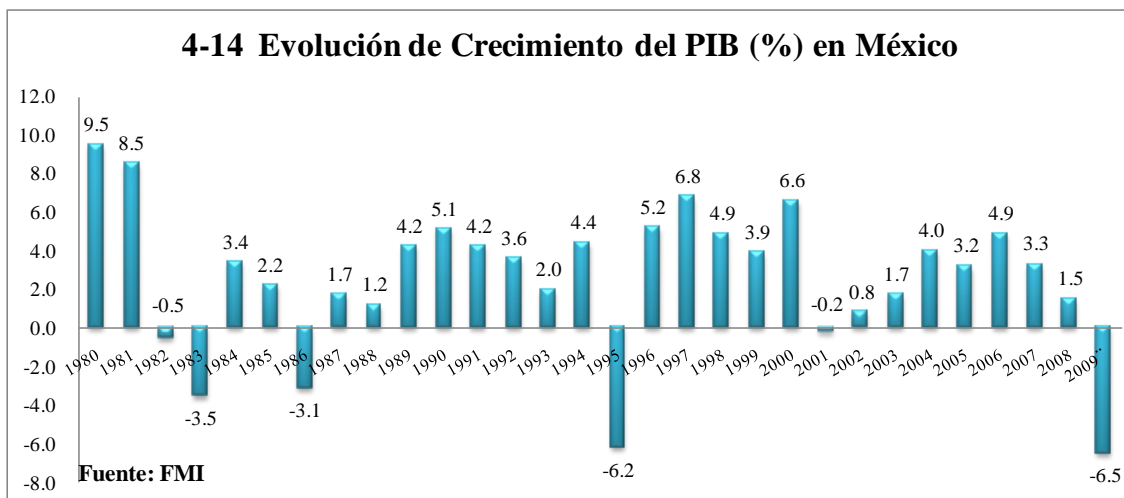
1994-2002. Por otra parte, sin embargo, el promedio de la inversión total sobre el PIB en el periodo de 1994-2002 ha sido del 19,4 %, que es el mismo nivel de los años 80. Según el criterio identificado por la UNCTAD, el ratio mínimo de la formación bruta de capital fijo (FBCF) sobre el PIB necesario para sostener un crecimiento anual de más de 5% a medio plazo es del 25% (Moreno-Brid et al, 2005). Esto quiere decir que México no ha cumplido con el ratio mínimo necesario para crecer al 5%. Asimismo, la inversión doméstica ha disminuido del 14% en el periodo 1981-1993 al 6,8% en el periodo 1994-2002. Es evidente que la IED, en lugar de estimular la inversión domestica, la empujó fuera debido a la alta tasa de interés y de cambio para atraer la IED favoreciendo las importaciones (Gallgher y Sarsky, 2007, p. 57).

4-13 Inversión y el crecimiento económico en México				
	Investment/PIB (%)	IED/Inversión (%)	Crecimiento de PIB (%)	Crecimiento de PIB per capita(%)
1970-1980	20.7	3.6	6.7	3.6
1981-1993	19.4	5.4	3.3	-0.3*
1994.0	19.4	12.0	4.5	
1995.0	16.1	16.8	-6.2	-7.9
1996.0	17.9	12.0	5.1	3.5
1997.0	19.5	12.3	6.8	5.2
1998.0	20.9	11.6	4.9	3.5
1999.0	21.2	11.1	3.7	2.3
2000.0	21.2	10.4	6.7	5.2
2001.0	19.4	19.3	0.5	-1.0
2002.0	18.9	7.9	0.0	-1.4
1994-2002	19.4	12.6	2.7	1.4

*1981-93.

Fuente: World Bank, World Development Indicators,2003;Urquidí(2003),Table 15.2, Gallgher and Sarsky (2004)

Igualmente, estas escasas inversiones se reflejan en el crecimiento económico. La tasa promedio del crecimiento económico en los años 90 constituye más de la mitad de lo que ha logrado en la década de los 70 bajo las políticas de la sustitución de importaciones y ha sido peor que la década perdida de años 80 que creció en promedio al 3,7 %.



4.3.2. Nivel de vida de los mexicanos

Después de la crisis de la deuda de 1982, la economía mexicana ha logrado mantener la tasa de inflación baja y ha logrado incrementar las exportaciones y el flujo de inversión extranjera directa (IED) bajo el modelo de desarrollo de la Industrialización orientada hacia las exportaciones. Sin embargo, a pesar del incremento de las exportaciones y del flujo de IED en México -especialmente después de la entrada del TLCAN- el crecimiento logrado no ha sido satisfactorio para los mexicanos: el nivel de vida de los mexicanos no ha mejorado -de hecho, ni siquiera ha recuperado el nivel que presentaba en 1982- y la creación de empleo no ha sido suficiente. Por otro lado, durante la década de los 90, en la que México ha registrado la mayor entrada de flujos de IED de toda su historia, el número absoluto de personas por debajo de la línea de pobreza aumentó en 4,7 millones entre 1992 y 2000 (Cortés et al, 2002)

Coste social de la crisis de la deuda

Durante el periodo de 1982-1988, México se vio obligado a enfrentar la crisis y las diversas políticas de ajuste. Gracias a las políticas del ajuste de los desequilibrios

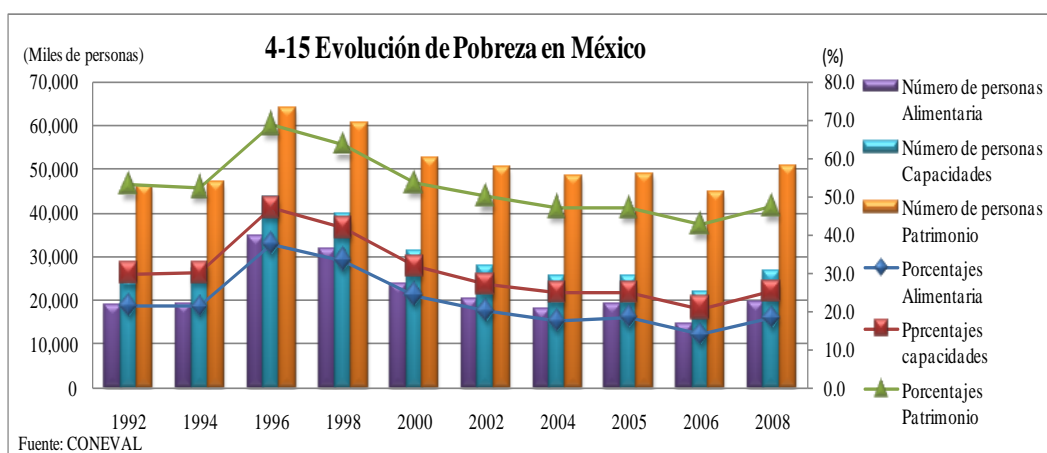
internos y de la estabilidad, sobre todo en reducir la inflación, ha logrado estabilidad de precios y reducir el déficit fiscal, especialmente bajo el Pacto de Solidaridad Económica. Por otro lado, a pesar de haber logrado esta estabilidad, los ajustes han generado un coste social muy alto. Además, como hemos visto anteriormente, en materia del crecimiento económico el resultado no ha sido plenamente satisfactorio.

Como consecuencia de la crisis y el ajuste de los ochenta, se han registrado fuerte caídas de los ingresos, particularmente los ingresos salariales. De 1980 a 1987, el salario mínimo real urbano perdió más del 40% de su capacidad adquisitiva, lo que ha generado que la participación de los salarios dentro del PIB sea menor de 30%, mientras que la de los otros factores productivos se ha incrementado (Villarreal, p. 334). Esto resultó en un aumento del número absoluto de personas por debajo de la línea de pobreza y moderado. Además, como el peso del ajuste no fue repartido de manera equitativa, la concentración del ingreso aumentó de manera no ambigua entre 1984 y 1989 (Lustig y Székely, 1997).

Evolución de pobreza en México

Bajo el modelo de la industrialización orientada hacia las exportaciones, México ha logrado conectarse con el mercado externo. Sin embargo, desde la perspectiva del efecto social (pobreza y la desigualdad), el incremento de la exportación y la inversión extranjera directa no ha conducido al alto crecimiento con el fin de reducir la pobreza. Según el Banco Mundial, en promedio, por cada 1% de crecimiento económico, la pobreza disminuye un 1,25% (Perry et al, 2006). Esto nos muestra que, dado el débil crecimiento económico bajo las políticas neoliberales, la situación de la pobreza en México no sólo no ha mejorado, sino que ha empeorado.

De acuerdo con las estimaciones del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de desarrollo Social (CONEVAL), con base en la información de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), durante el periodo 1992-2008, la pobreza de patrimonio bajó de 53,1% a 47,4%. Igualmente, la pobreza alimentaria disminuyó de 21,4% a 18,2%. Sin embargo, en términos absolutos, el número de personas en situación de pobreza alimentaria se incrementó de 18,6 a 19,5 millones, lo que significa que el 18,2% de población se encuentra en esta condición. El número de personas en situación de pobreza de patrimonio por el aumento demográfico aumentó también de 46,1 a 50,6 millones; es decir, 47,4% de la población viven en esta condición en 2008.



Evolución del poder adquisitivo de los mexicanos

Durante el periodo del ajuste en los años 80, se generaron fuertes caídas en la remuneración salarial, al tiempo que el desempleo abierto aumentó ligeramente. A pesar de las reformas de finales de los 80, la situación salarial no ha mejorado, sino que ha empeorado. Así por ejemplo, según estimaciones de la Universidad Obrera de México (UOM), de la devaluación de diciembre de 1994 al mes de diciembre de 2007, el salario

mínimo en México pudo comprar solamente 20.2% de la Canasta Básica Indispensable (CBI), o sea, el salario mínimo no alcanzaba para adquirir siquiera una canasta por trabajador. Para que el salario mínimo estuviera al nivel de diciembre de 1994, necesitaba de un aumento más del 394.3%, ya que se requirieron 4.9 salarios mínimos para adquirir una CBI.

El punto más crítico salta a la vista cuando consideramos que, según datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del INEGI, de una población ocupada de 42.9 millones (en la economía formal e informal) en 2007, 3.9 millones de ocupados no recibieron ingreso por su trabajo, 5.2 millones de personas ganaron hasta un salario mínimo, cobraban de uno a dos salario mínimo 8.6 millones de personas y recibieron de dos a tres salarios mínimos 9.2 millones de personas. De acuerdo con el Banco Mundial, cada trabajador debiera estar en condiciones de adquirir cerca de tres Canastas Básicas como mínimo. A pesar de eso, en México sumados estos grupos, llegaron un total de 26.9 millones de ocupados que cobraron hasta tres salarios mínimos o no recibieron ingresos por su trabajo. Además aunque Banco Mundial establece una Canasta Básica tomando en cuenta a dos personas por familia, en México se considera que ésta debería cubrir las necesidades de una familia compuesta promedio (de cuatro a cinco personas) (UOM, 2008).

(4-16) Población ocupada por nivel de ingreso y condición de acceso a las instituciones de salud^{1/}

Año/ Trimestre	Por nivel de ingreso ^{2/}							Por condición de acceso a las instituciones de salud ^{3/}			
	Total ^{4/}	Hasta un salario mínimo	Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	Más de 5 salarios mínimos	No especifica- do	Total ^{4/}	Con acceso	Sin acceso	No especifica- do
2000.0	38044.5	5995.0	10816.4	6960.6	5295.0	4000.3	1127.8	38044.5	13498.9	24541.4	4.3
2001.0	38065.8	6105.8	10215.0	7089.5	5756.8	4029.5	1182.8	38065.8	13561.6	24500.2	3.9
2002.0	38939.7	5339.4	9419.7	8451.8	6074.8	4284.3	1293.5	38939.7	13373.0	25563.9	2.8
2003.0	39221.5	5243.1	9587.7	8203.8	6787.0	4185.1	1329.3	39221.5	13314.9	25898.3	8.3
2004.0	40561.0	5658.3	9125.9	8710.5	6933.7	4498.0	1837.6	40561.0	13848.4	26705.3	7.4
2005.0	40791.8	6062.9	9268.6	7821.2	7363.8	4241.1	2184.8	40791.8	14421.8	26119.9	250.1
2006.0	42197.8	5648.6	8890.0	9344.6	7496.6	4861.3	2293.5	42197.8	14967.0	26969.4	261.4
2007.0	42906.7	5314.9	8864.3	9283.9	7967.4	5136.4	2606.4	42906.7	15496.9	27158.1	251.6
2008.0	43866.7	5288.1	8974.3	10179.3	7641.1	5103.0	3034.6	43866.7	15800.0	27806.8	259.8
2009.0	42915.6	5422.6	9950.6	8817.8	7575.2	4462.0	3399.3	42915.6	15440.0	27218.7	256.9

1/Los datos de 2000 a 2004 fueron homologados con base en los criterios de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Las cifras corresponden al segundo trimestre de cada año, excepto 2009 que corresponden al primer trimestre.

2/Se refiere a la medición de la percepción monetaria mensual de los trabajadores ocupados en relación con el salario mínimo.

3/Se refiere a la situación que distingue a la población ocupada, según cuente o no con atención médica en instituciones públicas o privadas, derivada de su trabajo principal.

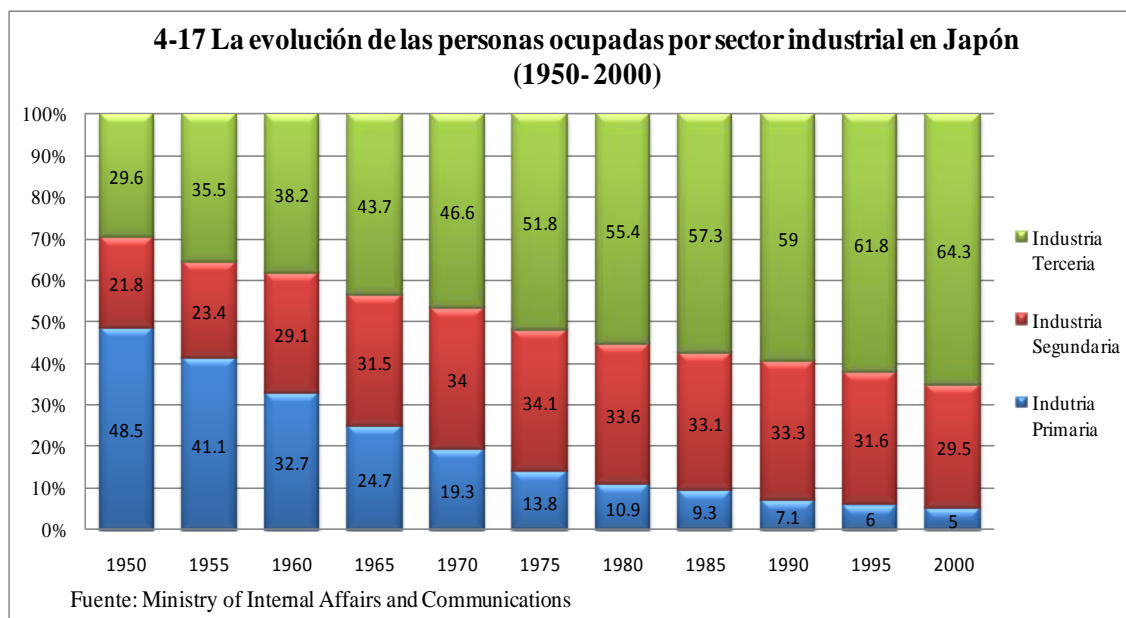
4/La suma de los parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo de las cifras

Fuente: INEGI, Presidencia de República Mexicana

Fracaso de la industrialización en México

De acuerdo con un informe del Banco Mundial (2008) respecto al crecimiento económico, el factor común entre los países que ha logrado el crecimiento sostenible (7% de crecimiento económico durante 25 años) es la producción manufacturera y servicio urbano. Así, por ejemplo, en Asia la tasa de urbanización ha sido apenas el 16.8% en 1950. Sin embargo, gracias al desarrollo económico, esta cifra ha llegado a alcanzar un 38.9% y se estima que para el año 2025 sobrepase el 50%. Asimismo, en el área urbana de esta región se avanza el incremento del ingreso y la expansión de una nueva clase media en la sociedad. Según el libro blanco del comercio japonés (JETRO, 2009), en Asia (excepto Japón) el número de familias que tienen un ingreso entre 5,001 y 35,000 dólares disponible anual ha pasado de 140 millones en 1990 a 880 millones de personas en el 2008, que son 3 veces mayores que la población del Japón entre las cuales en China representa 440 millones de personas.

Uno de los casos exitosos precedentes del aprovechamiento de la urbanización e industrialización es la del Japón. Durante 50 años, posteriores a la Segunda Guerra Mundial, la población activa de Japón llegó a duplicarse y ésta tendencia se destaca especialmente durante el periodo del alto crecimiento económico de los años 60. Respecto a la evolución en la distribución sectorial del trabajo, el sector primario –que antes ocupaba casi 50% de la población activa– vio disminuida su proporción desde años 50, bajó radicalmente durante el periodo del alto crecimiento de los años 60, y en los años 80 llegó a reducirse hasta menos del 10% del total. Según el gráfico, en los 60 la Población Económicamente Activa (PEA) del sector secundario se incrementó rápidamente, mientras que la PEA del sector primario se vió reducida. Sin embargo, la tendencia incremental de la PEA del sector secundario se vió moderada a partir de mediados de los años 70. Respecto al sector terciario, sufrió un aumento constante.



Así, en Japón, la PEA del sector primario logró trasladarse satisfactoriamente hasta el sector industrial. Además, durante el periodo de 1955 a 1975, mientras la

población total aumentó un 30% (pasando de 90 millones a 120 millones), el número de familias se incrementó en un 80%. La inmigración interna de las zonas rurales a las zonas urbanas y el aumento del número de familias, acompañado por la inmigración, generaron una vasta demanda en el mercado interno, especialmente de bienes de consumo duraderos (véase al cuadro 4-18). Por ejemplo, en el mundo rural, donde las familias viven más agrupadas, una lavadora y un frigorífico son suficientes para una familia, pero en el entorno urbano resultarán necesarios más electrodomésticos por la dispersión de las familias y la creación de nuevos hogares. El incremento neto del número de familias en las zonas urbanas ha contribuido, por tanto, al alto crecimiento económico de Japón en la postguerra.

(4-18) Evolución de posesión de los productos duraderos en Japón (%)

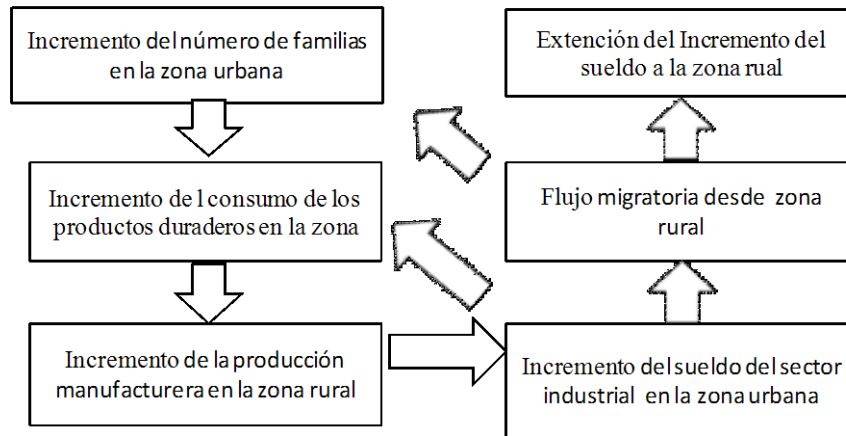
Año	Refrigerador		Lavadora		Televisor con color	
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural
1959	11.1	3.4	44.2	24.4	-	-
64	77.6	57.7	85.9	76.5	-	-
69	97.5	91.2	99.9	97.0	27.0	22.7
74	107.2	108.2	101.8	102.9	107.2	106.0

Fuente: Ministry of Internal Affairs and Communications

El gráfico 4-19 explica el mecanismo del círculo virtuoso de la traslación sectorial de la PEA. Dentro de una economía orientada por la demanda interna, el alza del sueldo real ha jugado un papel clave en el alto crecimiento económico. Este aumento en el nivel del sueldo es una consecuencia del incremento de la producción industrial nacional como consecuencia del aumento de la demanda de bienes de consumo duraderos. Por otro lado, debido a la inmigración masiva desde las zonas agrícolas, las zonas urbanas han absorbido el excedente de población rural, contribuyendo así al

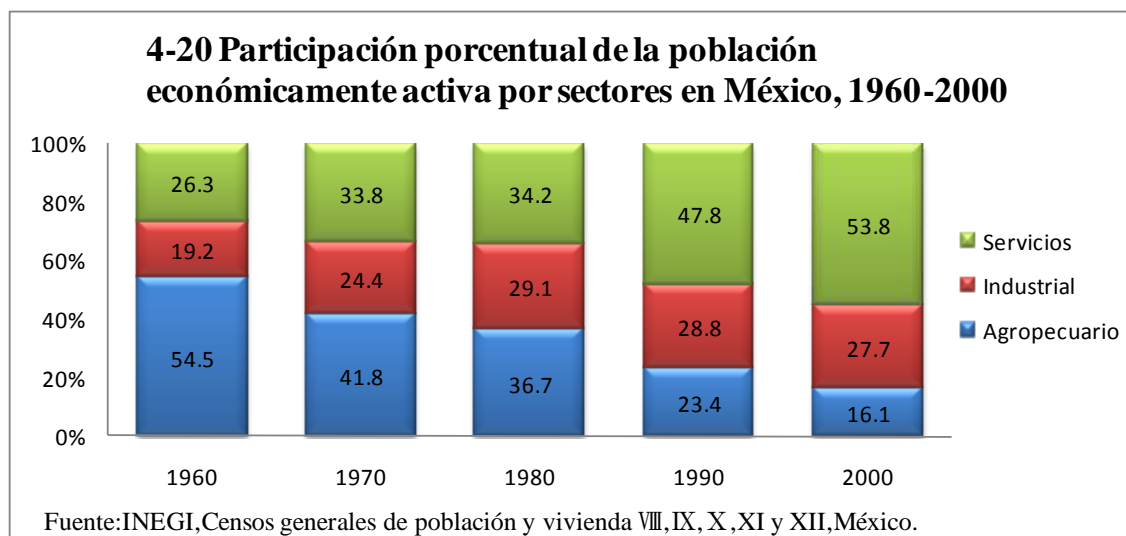
aumento de los salarios de la población agrícola restante (Nagai,2001).

4-19 Ciclo de generación de demanda en la época de alto crecimiento en Japón



Fuente: Nagai (2001)

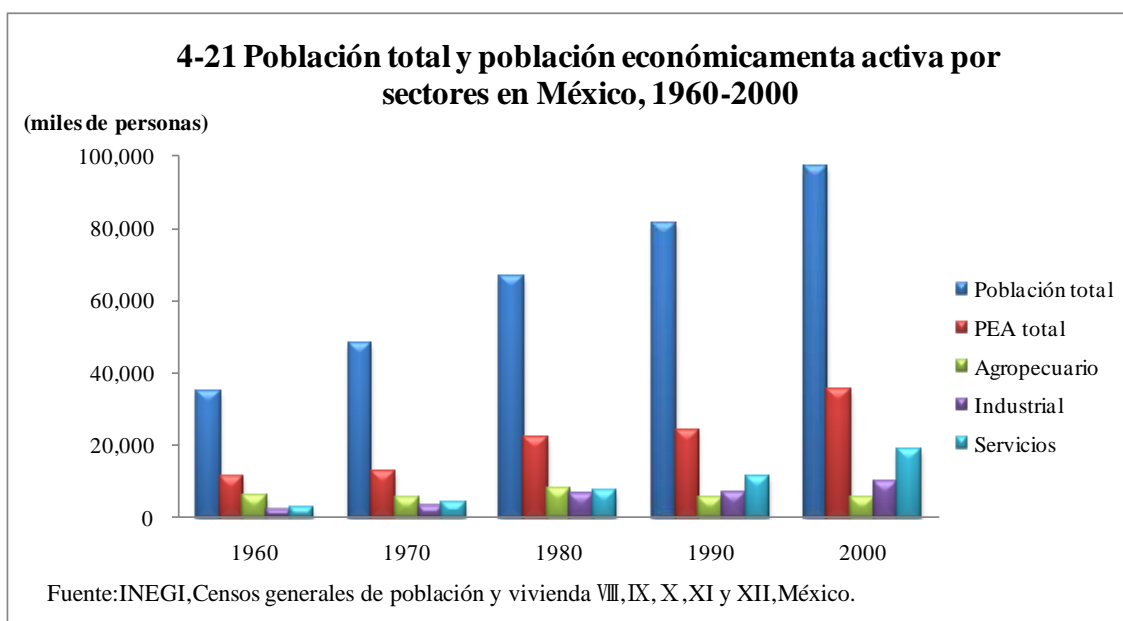
Por el otro lado, México no ha podido aprovechar la urbanización para crecer el mercado nacional. El cuadro muestra la evolución de la distribución por sectores de la población activa en México durante el periodo de 1960 a 2000. Según este cuadro, se observa una reducción en la proporción de la población activa en el sector agropecuario, pasando del 54.5% al 36.7% durante el periodo de 1960 a 1980, bajo la política de industrialización de sustitución de importaciones. El sector industrial se ha incrementado del 19.2% al 29.1%, y el sector de servicios ha registrado un incremento del 26.35 % al 34.2%. Según se observa en la evolución de la distribución por sectores, el sector industrial ha absorbido la mayor parte de la población activa, procedente del sector agropecuario.



Sin embargo, de acuerdo con el cuadro 4-21 que muestra la evolución de la población total y de la PEA según sectores en México durante el periodo de 1960 a 2000, en términos absolutos, la PEA del sector agropecuario se ha reducido de 6.1 millones a 5.3 millones desde 1960 a 1970, pero ha aumentado de 5.3 millones a 8 millones entre 1970 y 1980, mientras que la PEA del sector industrial ha sufrido un aumento constante, desde 2 millones en 1960 hasta 6.3 millones en 1980, al igual que el sector de servicios, el cual se ha visto incrementado de 2.9 millones a 7.5 millones en ese mismo periodo. Asimismo, dentro del aumento de la población activa total, la reducción de la proporción de la población activa en el sector agropecuario se explica el por qué del incremento de otros sectores han sido superiores comparado con el sector agropecuario y no se ha reducido la cantidad absoluta de población activa en el sector agropecuario. Esto significa que la industrialización no ha contribuido a la reducción de la población activa en el sector agropecuario en términos absolutos.

Sin embargo, lo peor resulta ser que a causa de la incapacidad del sector industrial para absorber una población activa procedente del sector agrícola con tendencia hacia el

crecimiento, la población agrícola, sobre todo en los estados de sur (donde representaba un tercio de la población activa total), ha emigrado a las grandes ciudades en busca de una vida mejor. Por ejemplo, en 1980 el 44% de la PEA se encontraba en cinco entidades federativas: Distrito Federal, Jalisco, Estado de México, Nuevo León y Veracruz (Méndez, 2003).



Situación del empleo bajo el régimen neoliberal

En el periodo 1994-2002, se han creado un total de 637.000 nuevos empleos en el sector manufacturero mexicano, de los cuales cerca del 96% corresponde a los empleos en maquiladora (82.500 cada año). Sin embargo, según la estadística nacional mexicana, cada año 730.000 personas se agregaron como nueva fuerza económicamente activa. En esos años, se sumaron 6,5 millones de personas a la población económicamente activa. Es decir, el sector manufacturero solamente ha podido colocar al 12% de las personas que buscaban trabajo por primera vez (Gallagher, 2005). Además, bajo los gobiernos neoliberales —desde 1983 hasta el primer trimestre del 2005— el crecimiento de la

población económicamente activa (PEA) en promedio anual fue de 1.141.000 personas. Durante este periodo hubo un crecimiento de la PEA de 25.384.000 personas y sólo se generaron 7.397.520 empleos, por lo que la política gubernamental produjo un déficit de empleos formales de 17.986.480 puestos de trabajo (Juárez Sánchez, Laura, 2005).

Desde punto de vista de la característica del mercado laboral mexicano, se destaca la alta presencia de la economía informal, es decir, un conjunto de actividades parcialmente legales, no reguladas, que no cumplen con pagos de impuestos, disposiciones laborales ni permisos de operación, debido a la falta de empleo suficientes y adecuadamente remunerados (Salinas, 2008, p. 86).

CAPÍTULO 5

El Desarrollo Económico orientado por Pro IED en China

5.1. La evolución del flujo de inversión extranjera directa (IED) y las políticas de capital extranjero en China: Elección oportuna del desarrollo económico chino

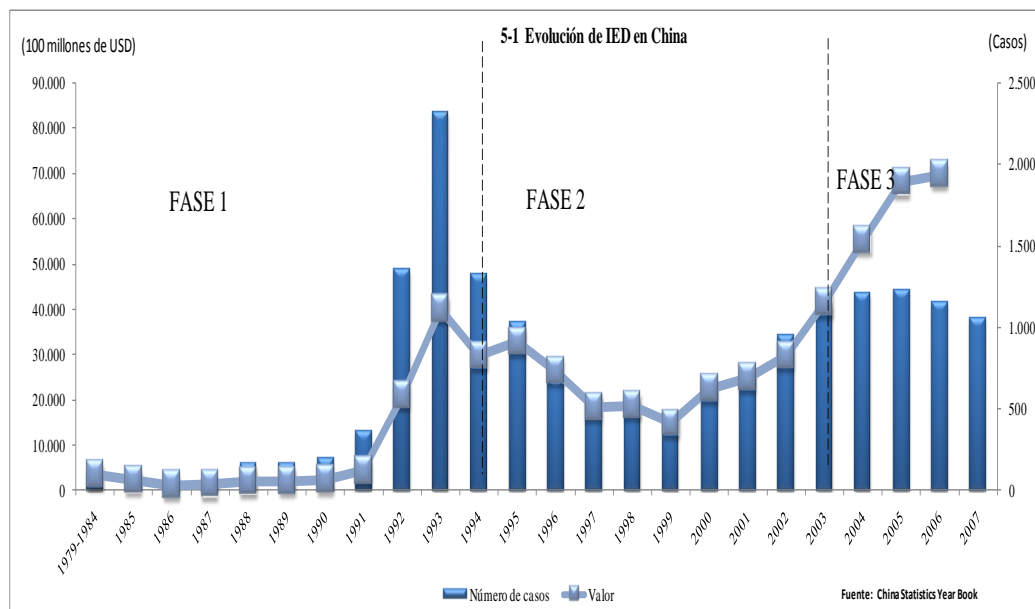
5.1.1. Introducción de la IED y su política en China

Veinticinco años después de la apertura del mercado chino al exterior, destaca su desarrollo económico así como su crecimiento promedio desde 1979 a 1999 de los cuales 2.7 % fue por la contribución directa o indirecta de los capitales extranjeros sobre todo de la IED (Zheng, 2001).

El crecimiento promedio del periodo de 1953 a 1978 fue de un 6,7 %. Es decir si no hubiera existido la contribución extranjera, el crecimiento promedio hubiera sido de un 7,0% y la diferencia con el crecimiento promedio anterior a la reforma habría sido tan solo de un 0,3%.

El gráfico 5-1 muestra la evolución de la IED. En el primer periodo (1979-1984) se registraron 3,724 casos y la cantidad total fue de 9,750 millones de USD (base de contrato), mientras que hasta 2006 los casos han llegado a casi 414,473 y el monto total acumulado (1979-2006) es de 1.48 billones de USD. La diferencia entre el primer

periodo de la reforma y el año 2006 es un incremento en 159 veces el inicial y 152 veces respectivamente.



La primera etapa (1979-1991): Establecimientos de las leyes de inversión extranjera directa y la estrategia para el desarrollo económico del litoral

(A) Las leyes de inversión extranjera directa

En esta época China ha empezado a tantear la posibilidad de utilizar los capitales extranjeros como ensayo. Ante todo, el Gobierno Chino ha comenzado a establecer las políticas y leyes referentes a la inversión extranjera directa. Así por ejemplo en 1979 se promulga la primera ley de inversión extranjera directa (*Ley de la República Popular China sobre Empresas Mixtas con Inversiones Extranjeras*) que permite la entrada de capitales extranjeros a través de empresas mixtas con las empresas chinas. Con la creación de estas empresas mixtas, el gobierno chino buscaba las siguientes ventajas.

- Cubrir la falta de divisas,
- Introducción de nuevas tecnologías que no había podido introducir a través

del comercio exterior. Por ejemplo según el artículo 5 de esta ley, la tecnología y las instalaciones que invierta la parte extranjera deberán ser tecnologías e instalaciones avanzadas que sean adecuadas al nivel de la demanda nacional, asimismo en el caso de que se registre déficit por la utilización de tecnologías e instalaciones obsoletas, la empresa extranjeras deberá compensar las pérdidas,

- Introducción de técnicas de administración de empresas,
- Incremento de las exportaciones chinas,
- Aumento de ingresos a través de impuestos,
- Creación de empleo,
- Formación de expertos en economía internacional y comercio exterior,
- Dinamizar la economía domestica (Hashida, 1994).

En 1983 a través de la promulgación del reglamento detallado de la ley de 1979 el gobierno chino fomenta (1) la exploración de la energía, la industria de materiales de construcción, la industria química e industria siderúrgica, (2) la industria de maquinaria pesada y (3) industria electrónica.

(B) La estrategia para el desarrollo económico del litoral

En 1988 el gobierno comunista lanzo una estrategia para el desarrollo económico del litoral. Esta estrategia estaba basada en la idea de desarrollar primero el litoral y a través de éste, fomentar el desarrollo de las regiones interiores.

Existen dos teorías para explicar la preferencia del desarrollo del litoral. La primera en la teoría del desarrollo por desequilibrio. Es decir cuando observamos el nivel del desarrollo económico de cada región china de este a oeste, podemos observar

tres tipos de regiones distintas: regiones avanzadas, que tiene una capacidad de desarrollo rápido, regiones medias y regiones tradicionales (agrícola) que tardará mucho tiempo en desarrollarse. Así que, bajo estas circunstancias, es más rentable y eficaz comenzar la introducción de las nuevas técnicas por la zona más desarrollada y gradualmente trasladarla a las zonas medias y tradicionales. Cada vez que el desarrollo económico avanza, se acelera rápidamente el traslado de las técnicas a otras regiones y gradualmente disminuye la diferencia económica regional.

Otra teoría que existe detrás de esa estrategia es la teoría de gran ciclo internacional. Es decir China debería desarrollar prioritariamente las industrias intensivas en mano de obra donde tiene ventaja comparativa con el fin de realizar la transformación de la estructura industrial y conseguir un alto crecimiento económico para alcanzar la división de trabajo a escala internacional. Tras la realización de esa estrategia, podría absorber el excedente de fuerza laboral de la zona agrícola. Además gracias a las buenas condiciones del litoral chino para atraer inversiones, es posible fomentar el desarrollo bajo una economía orientada a la exportación mediante la adquisición de divisas en los mercados internacionales. Así el gobierno apoya políticamente primero el desarrollo de la región litoral e invierte en esta región de forma prioritaria.

Por ejemplo antes de los años 90 se avanzó en la apertura de Guangdong y Fujian así como Hong Kong y la zona de *Pearl River Delta* en Guangdong. También la región cercana a Taiwán de Xiamen, Zhangzhou y Quanzhou en Fujian. Desde 1992 el enfoque esencial de la apertura y de la zona a desarrollar fue trasladado a la zona de Shanghai. Posteriormente esta tendencia se ha extendido a la región litoral de la parte norte de China.

(C) Tendencia de la IED y los objetivos de su introducción

Durante el comienzo de la apertura, la introducción de los capitales dependía mayoritariamente de los préstamos internacionales como el préstamo bilateral o los préstamos de las organizaciones internacionales como Banco Mundial, los cuales representaron el 60 % de capitales extranjeros que entraron en China en este periodo. El caso de la IED se llevó a cabo principalmente a través de empresas conjuntas con las empresas chinas. Comenzando por Hong Kong.

En 1984, tras la primera inspección de la zona especial económica por Deng Xiaoping y su conferencia en sur de China⁹, catorce ciudades se establecen como zonas de desarrollo económico para la expansión de la política aperturista.

Además, gracias a la entrada en vigor de la política del fomento del capital extranjero¹⁰ en 1986, comienzan a proliferar el número de las empresas extranjeras. Por otra parte el flujo de la IED se estancó a causa de la masacre en la Plaza de Tiananamen¹¹ de 1989 y el ajuste de la política económica.

La segunda etapa (1992-2000)

(A) Las políticas de capitales extranjeros

Antes de 1991 la inversión extranjera directa se había orientado principalmente

⁹ Tras la inspección en Shenzhen, Shanghai, Zhuhai y Hubei, Deng Xiaoping hace un llamamiento a los ciudadanos chinos para que sostengan la política de la apertura y la aceleración del desarrollo económico.

¹⁰ Hubo modificaciones en 1996 y 2004.

¹¹ En la Plaza de Tiananamen hubo una masacre donde los militares chinos recurrieron a las armas para reprimir las manifestaciones sobre la democracia por parte de estudiantes y ciudadanos chinos, el 4 de Junio de 1989.

hacia las actividades de ensamblaje a la industria ligera como la industria de hilados. Sin embargo tras la segunda inspección de la zona especial económico por Deng Xiaoping, se llevó a cabo la ampliación del campo de la IED así como una mayor desregulación.

A partir de 1992 la orientación de la política de capitales extranjeros cambió. El principal objetivo de la introducción de los capitales extranjeros en la primera etapa fue resolver el problema del déficit de divisas extranjeras de los años 80 hasta principios de los 90. Sin embargo a partir 1992 se priorizó la transferencia de tecnología como principal objetivo dentro la política de capitales extranjeros. (Jin, 2005). Es decir tras el alto crecimiento económico experimentado, la importancia de la inversión extranjera directa fue minimizada. A partir de ese momento la prioridad fue la transferencia de tecnología a las empresas domésticas.

(B) Tendencia de la IED entre 1992 a 1999

Entre 1992 y 1994 tras la apertura de la región interior y las zonas mas alejadas, las zonas de desarrollo económico se han establecido en toda China. El número de empresas extranjeras establecidas se incrementa rápidamente y el número de casos de la IED en 1993 fue superior a los casos acumulados durante los 13 años anteriores. Además a partir de este periodo, la IED será la principal fuente de capitales extranjeros sustituido por los préstamos extranjeros.

Entre 1995 y 1999 se registró una reducción del flujo de la IED como consecuencia principalmente de la política de la restricción monetaria, la quiebra de GITIC¹² y la inestabilidad monetaria a consecuencia de esta quiebra. El flujo de la IED

¹² Guangdong International Trust and Investment Corporation.

bajó progresivamente hasta 1999. Por otro lado la tasa de préstamos aumento ligeramente.

La tercera etapa (2000-actualidad)

(A) Las políticas de capitales extranjeros

Hasta el final de los 90 el gobierno chino fomentaba la inversión de empresas extranjeras en su territorio pero por otro lado establecía ciertas limitaciones a sus actividades.

Como por ejemplo la limitación de la inversión por parte de estas empresas en el sector servicios, sector financiero, telecomunicaciones y distribución que se recoge claramente en las leyes y reglamentos (Ma, 2007,p. 132). Sin embargo tras la entrada en la OMC estas limitaciones fueron eliminadas gradualmente (modificando reglamentos y leyes). Como consecuencia de estas modificaciones, fue liberado el sector servicios en China.

En 2002 el gobierno chino fomentó la modernización del sector agrario a través de la inversión extranjera directa. Asimismo orientó las inversiones extranjeras a la industria de alta tecnología como la industria informática, electrónica y aereo-espacial, etc., y fomentó que las empresas extranjeras establecieran sus centros de investigación y desarrollo en China. Además se prioriza el desarrollo de industrias básicas como la industria petroquímica y química.

Fomenta las inversiones extranjeras en infraestructura y exportación mientras que mantiene la mejora de las industrias tradicionales como la industria de maquinaria y textil a través de las nuevas tecnologías y los nuevos equipos.

(B) La tendencia de IED desde 2000

A partir del año 2000 el flujo de la IED vuelve a aumentar. Además tras la integración en la OMC, la apertura del mercado se ha acelerado así como la entrada en vigor de los reglamentos modificados. Aunque en algunas áreas la IED fue limitada en términos generales han aumentado los sectores industriales donde se permite invertir.

5.2. El desarrollo industrial doméstico y la IED en China

Según Ozawa (2005b), el éxito en el crecimiento inicial de las exportaciones en bienes intensivos en mano de obra en Asia fue debido a las inversiones extranjeras realizadas por las empresas multinacionales que vinieron no solamente desde Estados Unidos o Europa sino también desde Japón, NIES y los países ASEAN. Estas inversiones transfirieron conocimientos de gestión de empresa, tecnologías punteras y el acceso a nuevos mercados de exportación con el fin de reforzar sus ventajas comparativas en los bienes y servicios intensivos en mano de obra. El caso chino es un claro éxito de este modelo que ha logrado un alto crecimiento acompañando de una progresiva reducción de la pobreza y una rápida industrialización.

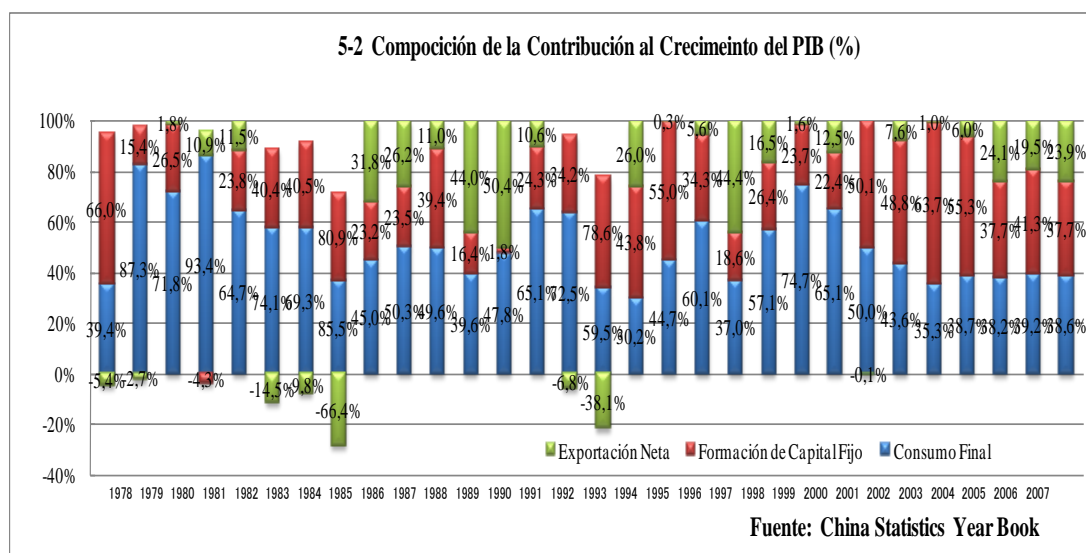
5.2.1 Las contribuciones de la IED al crecimiento económico

Los factores principales del alto crecimiento chino

Desde 1979 China ha crecido extraordinariamente con una tasa de crecimiento media de cerca de un 10%. Según el Banco Mundial (2004a), a pesar de que el 53% de la población china estaba por debajo del mínimo de subsistencia, en 1981 y como consecuencia del alto crecimiento experimentado, esta cifra se redujo en un 8% hasta 2001. El alto crecimiento chino especialmente desde los años 90 se caracteriza por el

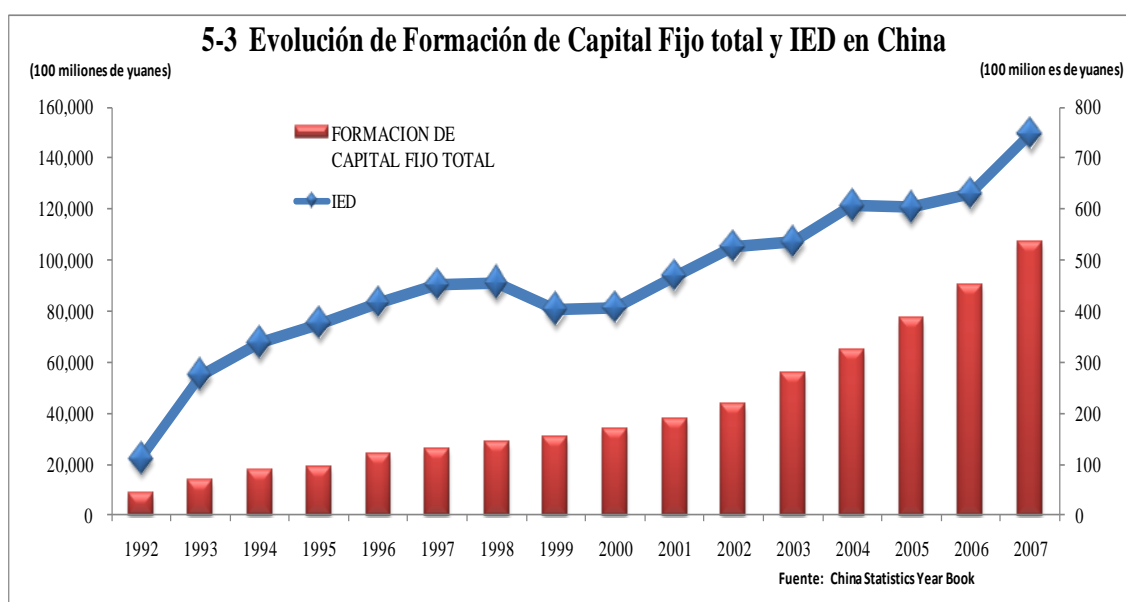
crecimiento de la producción y exportación de los productos manufactureros (industrialización hacia fuera, y crecimiento orientado a la exportación) y la fuerte inversión (crecimiento orientado a la inversión)

El gráfico 5-2 demuestra la evolución de distintos componentes del PIB y su contribución al crecimiento. De acuerdo con este gráfico, se observa que entre 1979 y 2007, la formación de capital hizo la mayor contribución al crecimiento del PIB. Es decir la economía china fue impulsada principalmente por la alta tasa de inversión. Una de las fuentes de la inversión es el ahorro nacional. Así desde la reforma y liberación destaca la alta tasa de ahorro. Las principales razones de este ahorro son el incremento de los ingresos gracias al alto crecimiento, la reducción de los gastos de educación y de alimentación infantil como consecuencia de la política del hijo único, el menor gasto médico (debido a que la tasa de ancianos sobre el total de la población fue reducida) y la falta de un sistema de seguridad social sólido.



Por otro lado el aumento del flujo de inversión extranjera directa también fue otra gran fuente de financiación. Esta impulsó el desarrollo económico, compensó la falta de

capitales y finalmente fomentó la inversión en capital social. Como ejemplo, en 1994 la proporción de la inversión extranjera correspondiente a la formación de capital fijo en china llegó a ser de un 17,8% (vease al gráfico5-3). Estos fenómenos constituyen la estructura circular del incremento de la inversión →incremento de empleo →incremento de ahorro→incremento de inversión.

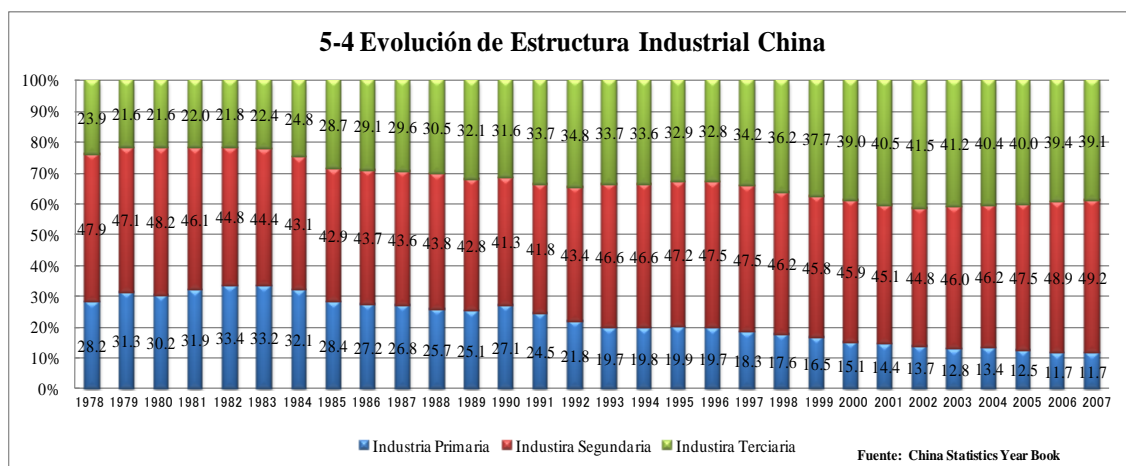


5.2.2 La contribución de la IED y la política gubernamental a la industrialización y la sofisticación de la estructura industrial

La evolución de la estructura industrial china

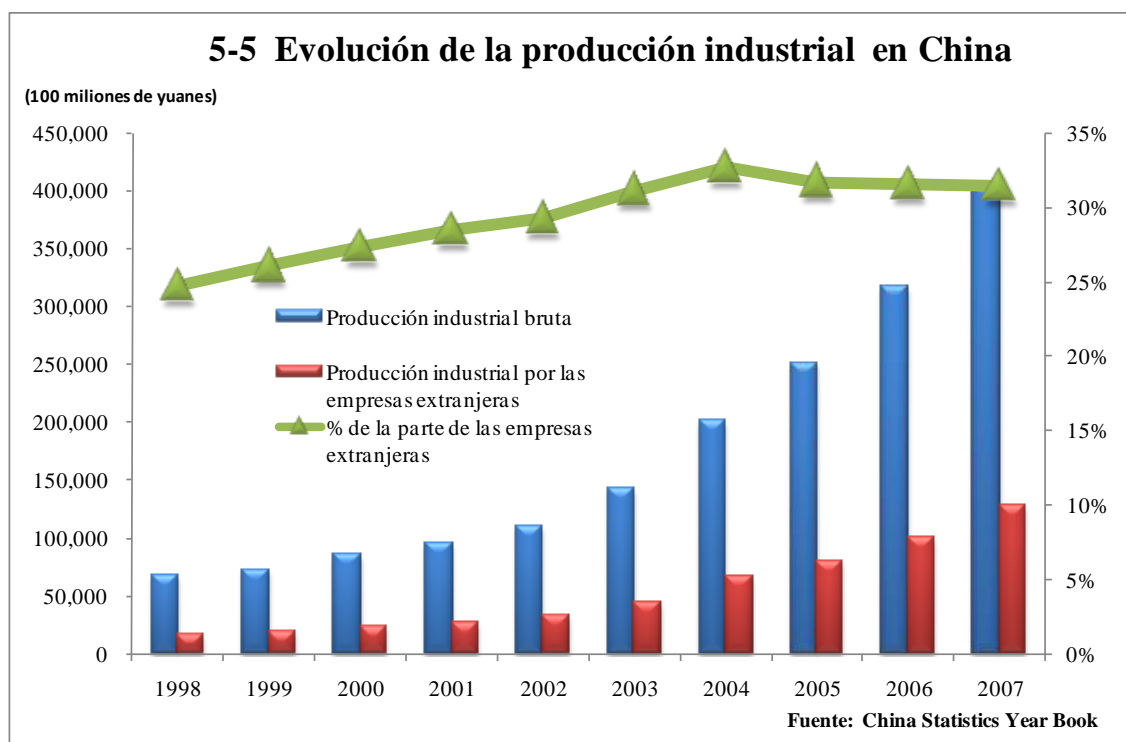
De acuerdo con el gráfico 5-4, se puede observar la evolución del cambio de la estructura industrial en China. En 1978 cuando se decide la introducción de políticas reformistas y la liberación económica, el porcentaje de la industria secundaria (47,9%) superaba al de la industria primaria (28,2%) y al de la industria terciaria (23,9%). Esto era debido a que bajo la política socialista se daba prioridad a la formación de la

industria pesada. Después a través del aumento significativo de la producción agraria (gracias al avance de la reforma agraria), el porcentaje de la industria primaria se incrementó. Sin embargo desde el final de los años 80 esta proporción ha bajado y llegó a ser de un 11,8% en 2006. Por otro lado aunque la proporción de la industria secundaria bajó ligeramente en los años 80, con posterioridad, y con el avance de la industrialización aumentó llegando a ser de un 48,6% en 2006. Respecto a la industria terciaria, la proporción casi se ha doblado (desde 1980 hasta 2005) pasando de 21,4% a 40,3%.



Según el gráfico 5-5 que muestra la evolución de la producción industrial, se observa un incremento significativo entre 1990 y 2004. Cabe destacar que la proporción de las empresas extranjeras en la producción industrial total ha aumentado rápidamente. Así en 1990 la producción industrial de las empresas extranjeras había sido apenas de unos 44.900 millones de yuanes y solo ocupaba el 1,9% del total. Sin embargo desde 1991 empezó a crecer a un ritmo superior al resto de empresas y en el año 2000 la producción industrial de las empresas extranjeras se había incrementado hasta 2,3 billones de yuanes que son 50,6 veces más que 1990. En 2004 la producción de las

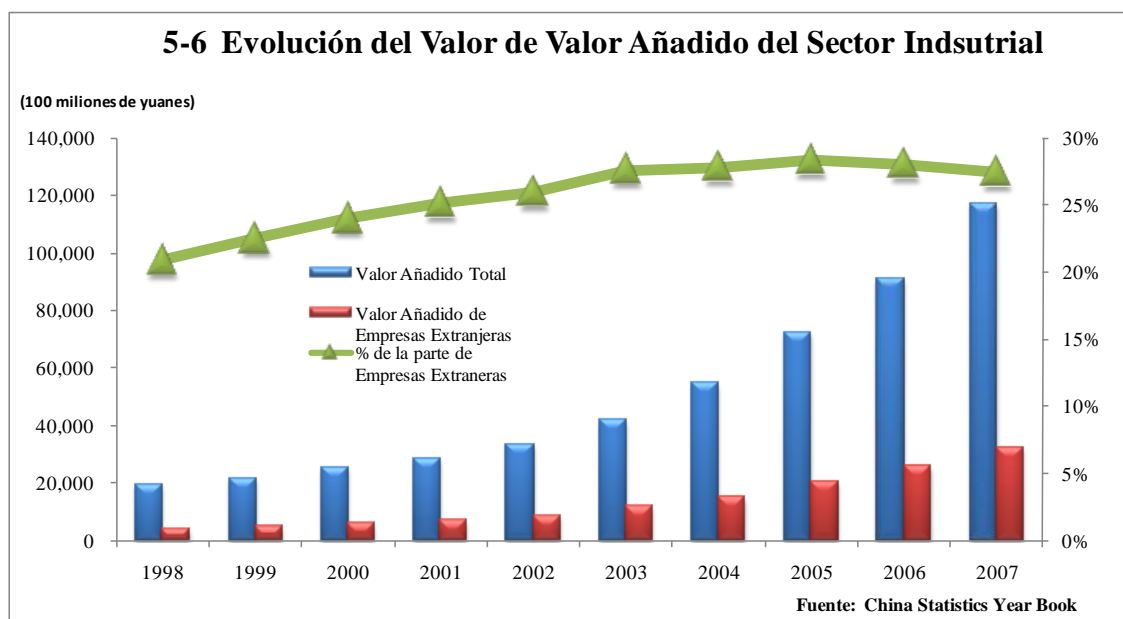
empresas extranjeras llegó a 5,8 billones de yuanes que es 1,5 veces mayor que en el año 2000 y 130,1 veces mayor que 1990. En términos porcentuales la proporción de las empresas extranjeras en la producción total ha sido de un 31,4%. Es decir más de la tercera parte de la producción industrial nacional china estaba en manos de empresas extranjeras.



La contribución de la IED a la sofisticación de la estructura industrial

Según los datos de UNIDOS que se compara el valor añadido de cada sector dentro de las industrias manufactureras entre 1981 y 2003, la industria textil ha bajado del 16.1% en 1981 al 5.6% en 2003 mientras que industria de maquinaria eléctrica y electrónica ha pasado de 3.3% al 16.2% y la maquinaria de transporte a pasado de 3.1% al 8.5% en el mismo periodo (Mukaiyama y Sano, 2007). En este periodo la industria manufacturera china se ha desarrollado extraordinariamente.

Cabe destacar que dentro de este desarrollo las empresas multinacionales han jugado un rol importante. El gráfico 5-6 muestra la evolución del valor añadido del sector manufacturero. Según este gráfico, se puede observar la contribución de las empresas extranjeras a generar valor añadido. El porcentaje del valor añadido sobre producto de las empresas extranjeras ocupaba un 20.9 % del total en 1998 y esta cifra ha aumentado hasta un 27.8% en 2004. Si observamos también la tasa de crecimiento, esta ha sido siempre superior al promedio del total de la industria (Mukaiyama y Sano, 2007). Así las empresas extranjeras contribuyen al desarrollo de la totalidad de la producción manufacturera.



Las contribuciones de la IED y la política de capitales extranjeros a la sofisticación de la industria

El gráfico 5-7 muestra las cinco mayores industrias incentivadas de 1986, 1990, 2000, 2002 y 2003. De acuerdo con este gráfico, se observa que la industria secundaria china ha logrado un desarrollo continuado gracias al modelo de desarrollo en cuña. El

alto crecimiento de la industria secundaria fue debido al ciclo intra-industrial que se clasifica básicamente en tres industrias. La primera industria incentivada es la industria ligera y textil, la segunda es la industria de aparatos electrónicos (desde el final de los años 90) y la tercera es la industria automotriz, telecomunicaciones y electrónica. Estas industrias han desempeñado un papel principal en el desarrollo de la industria manufacturera y generado un alto crecimiento económico. Dentro del desarrollo de la industria secundaria a través de la IED, destaca la contribución de las políticas gubernamentales. Así por ejemplo uno de los principales objetivos de los capitales extranjeros es la coordinación correcta entre las industrias (Uchibori, 2007). Es decir con el fin de lograr los objetivos y reforzar la industria nacional el gobierno chino ha orientado los capitales extranjeros a las industrias donde tienen las ventajas competitivas. Por otro lado protegía las industrias nacientes de los capitales extranjeros. Así el gobierno chino ha clasificado las áreas de las industrias en tres categorías: prohibición, limitación y fomento con el fin de realizar eficazmente los planes.

5-7 Las industrias incentivadas según el valor de valor añadido

Año	Orden	1	2	3	4	5
1986	Industrial	Manufacture of Textile	Manufacture of Raw Chemical materials and Products	Manufacture of Tobacco	Extraction of petroleum and Natural Gas	Manufacture of Foods
	%	9,54	6,04	4,70	4,28	3,76
1990	Industrial	Manufacture of Textile	Manufacture of Raw Chemical materials and Products	Extraction of petroleum and Natural Gas	Manufacture of Tobacco	Manufacture of Communication Equipment, Computers and Other Electronic Equipment
	%	9,67	7,76	6,54	5,84	4,12
1995	Industrial	Manufacture of Raw Chemical Materials and Chemical Products	Extraction of petroleum and Natural Gas	Manufacture of Textile	Manufacture of Transport Equipment	Manufacture of General Purpose Machinery
	%	6,10	6,08	5,81	5,21	4,33
2000	Industrial	Extraction of petroleum and Natural Gas	Manufacture of Communication Equipment, Computers and Other Electronic Equipment	Manufacture of Raw Chemical materials and Products	Manufacture of Textile	Manufacture of Transport Equipment
	%	8,70	7,18	5,58	5,01	4,84
2002	Industrial	Manufacture of Communication Equipment, Computers and Other Electronic Equipment	Manufacture of Transport Equipment	Extraction of petroleum and Natural Gas	Manufacture of Raw Chemical materials and Products	Smelting and Pressing of Ferrous Metals
	%	7,64	6,60	5,87	5,64	5,45
2003	Industrial	Manufacture of Communication Equipment, Computers and Other Electronic Equipment	Manufacture of Transport Equipment	Smelting and Pressing of Ferrous Metals	Manufacture of Raw Chemical materials and Products	Extraction of petroleum and Natural Gas
	%	8,29	6,90	6,73	5,87	5,68

Fuente: China Statistics Year Book

5.2.3 Las contribuciones de la IED a la expansión del comercio exterior

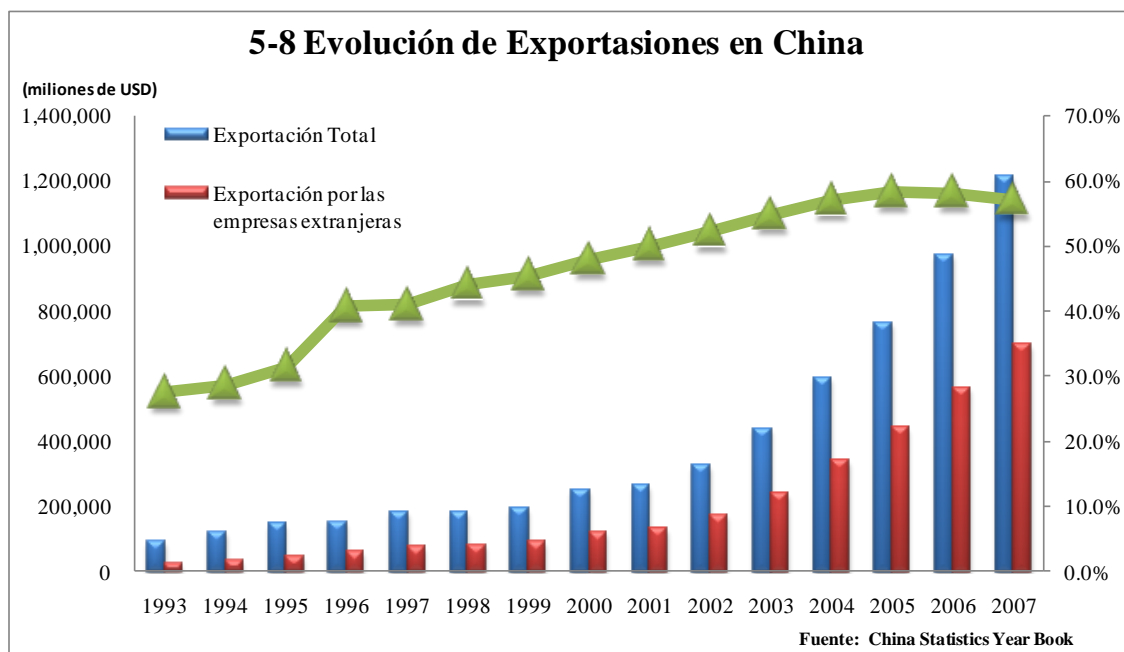
Evolución de las exportaciones en china y la IED

La introducción de la IED ha aportado también un aumento en la exportación como consecuencia de las políticas del gobierno chino, como por ejemplo la ley de las empresas extranjeras de 1986 que permitió establecer empresas con un 100% de capital extranjero con la condición de que exportasen sus productos. Gracias al incremento de las actividades de las empresas extranjeras, el comercio exterior se ha incrementado rápidamente y el grado de dependencia del exterior ha aumentado. Este grado de dependencia exterior se ha ido incrementando progresivamente, así entre 1980 y 2000, paso de un 14,4% a un 43,9 %.

El crecimiento de dos dígitos que ha registrado desde 2003 se debió principalmente a la exportación junto con la inversión registrada. Desde el punto de vista global, China ha pasado a ser el segundo exportador del mundo (siendo el quinto en 2002) con una tasa promedio de crecimiento de 30,2% durante este periodo. Esto llevó a un superávit de la balanza comercial pasando de 321.000 millones de dólares a 2.621.000 millones. Cabe destacar que uno de las causas de este superávit comercial es el refuerzo de la capacidad de producción impulsada por la fuerte inversión de muchos productos manufactureros como los productos electrónicos, autos y productos siderúrgicos llegando incluso a casi el doble.

Asimismo destaca la contribución de las empresas extranjeras al incremento de las exportaciones. La proporción de las exportaciones correspondientes a empresas extranjeras del total de exportaciones chinas ha pasado de 1,9% en 1986 a 12,6% en

1990, llegando al 47,9% en 2000. Esta tendencia ha continuado y en 2005 llegó al 58,3%. El valor total de las exportaciones también se ha incrementado significativamente llegando a ser en 2005 de unas catorce veces mayor que las de 1986 (Uchibori, 2007).



La sofisticación de la estructura de los bienes de exportación y la IED

La introducción de la inversión extranjera directa ha contribuido a mejorar la estructura de los productos de exportación y elevar la competitividad del país. Desde los años 90 ha aumentado la inversión extranjera directa por parte de empresas multinacionales de alta tecnología. Este fenómeno ha llevado a un incremento del desarrollo de la industria manufacturera china, a mejorar la estructura de los bienes de exportación y a elevar la competitividad. Lo más destacado es la evolución continua en las exportaciones de maquinaria, productos electrónicos y productos tecnológicos con alto valor añadido. Desde 1996 la exportación de productos tecnológicos con alto valor añadido, se incrementado rápidamente y el valor de las exportaciones ha pasado de

12,660 millones de dólares en 1996 a 218.250 millones de dólares en 2005. Asimismo la relevancia de estos productos con respecto al total de las exportaciones también se ha incrementado pasando de un 8,4% en 1986 a un 28,6 % en 2005.

Respecto a la tasa de crecimiento de las exportaciones de productos tecnológicos con alto valor añadido, fue de un 37,2%. Un valor muy superior a la tasa media de crecimiento del comercio exterior que fue de 19,7%. Sobre todo destaca el crecimiento de la exportación de estos productos por parte de empresas multinacionales. Aunque el valor de las exportaciones de productos tecnológicos por parte de empresas multinacionales fue de apenas 7450 millones de dólares, en 2005 este valor llegó a 192,000 millones de dólares que es casi veinticuatro veces más que en 1996. Además el porcentaje de las exportaciones de productos de alta tecnología sobre el total también se incrementó desde 58,6% al 88%.

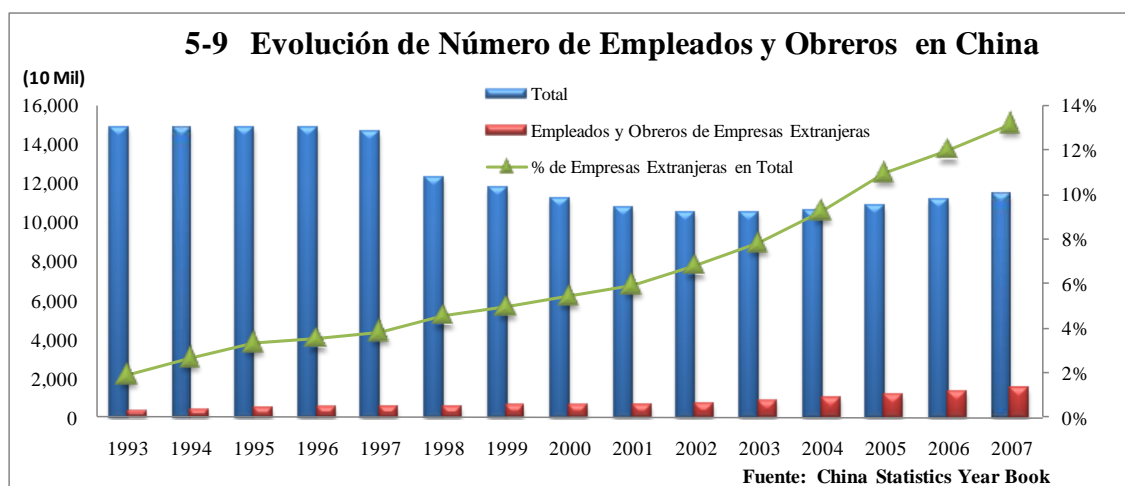
5.2.4 El incremento en la recaudación de impuestos

La dinamización de las empresas multinacionales contribuyó al aumento de los ingresos a través de impuestos. Esto juega un rol importante en el desarrollo sostenible de la economía china. Así la contribución tributaria de las multinacionales sobre el total de los ingresos por impuestos se incrementó en un 5,6% en 1993 llegando al 21% en 2002 (Kwan, 2005, p116).

5.2.5 La creación de empleo

A medida que aumentan las exportaciones por parte de las empresas multinacionales era necesario incrementar la fuerza laboral de las mismas. Desde los años 90 el número de trabajadores de las empresas multinacionales aumentó

considerablemente. (Mukai y Sano, 2007). Sin embargo la proporción de contratación directa por partes de las empresas multinacionales con respecto del total de la fuerza de trabajo fue de apenas un 1.8% .No obstante el número total alcanzado fue de 14 millones. También hay que tener en cuenta los empleos indirectos generados por estas empresas. El monto total llego a ser de 30 millones de trabajadores. (Uchibori, 2007).



5.3. El fomento de la innovación y el desarrollo de las empresas nacionales

De acuerdo con el desarrollo económico en cuña, la importación juega un papel muy importante a la hora de incrementar el mercado interno y expandir la producción. La importación de tecnologías punteras aumenta la capacidad exportadora.

Durante el primer periodo de la producción nacional, la introducción de tecnologías foráneas fue uno de los factores claves para alcanzar a los países más industrializados (Ikema, 2009, p6-7). Así en el caso de China, se buscó importar tecnologías punteras foráneas con la intención de desarrollar la industria doméstica e incrementar la competitividad de las empresas chinas mundialmente.

5.3.1 Evolución del comercio de tecnológico

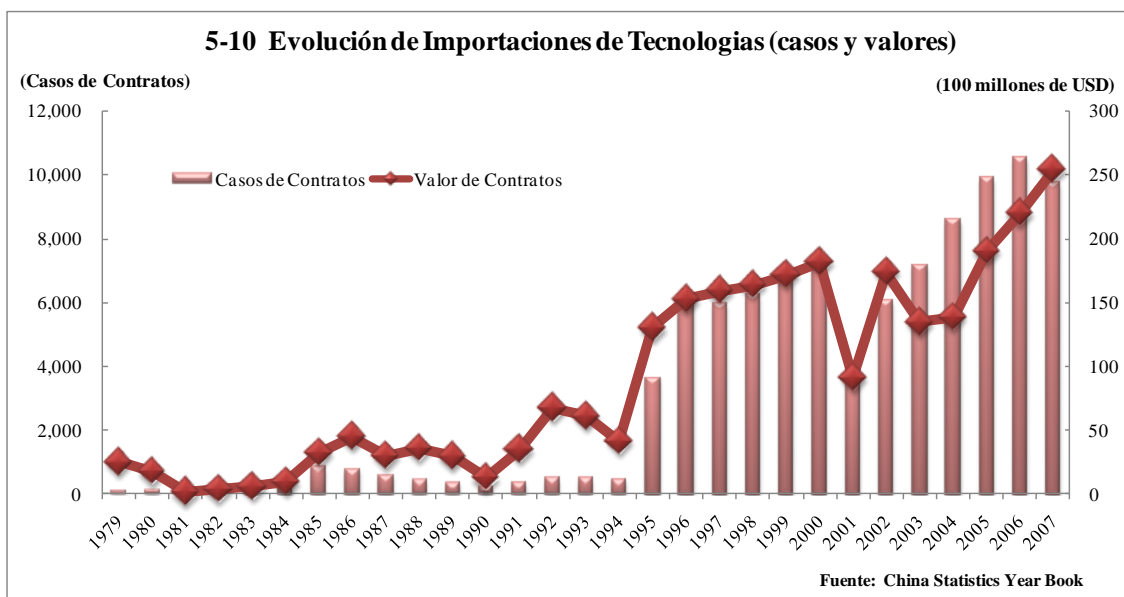
Durante el periodo entre 1979 y 1994, las empresas chinas se propusieron como objetivo alcanzar a las empresas de los países más desarrollados a través de la importación de tecnologías y equipamientos. A causa de los disturbios sociales de las décadas de los sesenta y setenta del siglo pasado, cuando se lanzó la política de reformas aperturistas, la base industrial del momento era muy débil. El gobierno chino aceleró la industrialización del país aprovechando las tecnologías foráneas. En 1979, el gobierno chino aprobó medidas políticas para la introducción de tecnologías y equipamientos de los países más desarrollados en empresas nacionales con el fin de fomentar la industrialización e incrementar el nivel tecnológico local. Como consecuencia de esta decisión, este tipo de importaciones se ven incrementadas. Asimismo en 1986 el gobierno seleccionó doce industrias clave para empezar a importar estas tecnologías punteras. Estas industrias fueron: automoción, maquinaria industrial, siderurgia, locomotriz, fabricación de navíos, etc. Durante este periodo, China, no sólo importó las líneas de producción, sino también el conocimiento, la asistencia y documentación técnica. Cabe destacar el papel de las empresas japonesas. En este periodo, las grandes factorías chinas, introducen las técnicas de fabricación japonesas a través de (por ejemplo) las líneas de producción de televisores y otros electrodomésticos. Como consecuencia de esta transferencia de tecnología, en 1980, Panasonic ofrece las líneas de ensamblaje y técnicas de fabricación de televisores de 14 pulgadas al grupo Changhong. Por el otro lado debido al incremento de las importaciones tecnológicas provenientes de China. Muchos países aprobaron leyes referentes a patentes y de protección intelectual. China por su parte, registró la ley de marcas en 1982, la ley de

patentes en 1984 y la ley referente a contratos tecnológicos. En 1995 a través del lanzamiento de la estrategia de estímulo de las ciencias y la educación, el presidente Jian Zemin dijo que la innovación en ciencia y tecnología además de la educación son el motor para estimular el desarrollo del país.

Además ayudó a las empresas nacionales no solamente a importar nuevas tecnologías sino también al desarrollo de las mismas. En 1996 firmó el reglamento provisional sobre el control de las introducciones de tecnología e importaciones de equipos. Esto facilitó los trámites para las empresas y mejoró el entorno legal para desarrollar el comercio tecnológico. En este periodo, ciertas empresas chinas logran la mejora de su nivel tecnológico a través de la absorción de las tecnologías importadas. Así por ejemplo Lenovo en 1995 lanzó el primero servidor chino a través de la adaptación de placas de memoria extranjera. El mismo año el fabricante de automóviles FAW logró desarrollar un modelo de automóvil propio basándose en modelos de Chrysler.

En 2000 TD-SCDMA (división de códigos de acceso múltiple y división de tiempos) desarrollado por la Academia China de Tecnología y Telecomunicaciones (CATT) trabajando conjuntamente con Siemens adopta el estándar 3G. Es un hecho simbólico para China que su capacidad de innovación ha conseguido una evolución acorde al resto del mundo.

El gráfico 5-10 muestra la evolución de la importación de tecnología y el valor de contrato. Según este gráfico, destaca el rápido incremento de ambas cifras desde 1995 aunque cayó en 2001 debido a la influencia de la crisis asiática. Además el incremento se aceleró a partir de 2005 como consecuencia de la desregulación del comercio técnico.



5.3.2 El desarrollo de la empresa nacional: el caso de las empresas electrónicas

La evolución del comercio de las tecnologías

Las empresas electrónicas chinas han pasado (en el periodo de 1986 a 1992) de la sustitución de importación a la liberalización de mercado.

Tras la introducción de las tecnologías de los países más avanzados, las empresas chinas se han desarrollado notablemente. Así en el caso del sector electrónico ocupa mayoritariamente la cuota de mercado en el año 2000 (JETRO, 2009b). Además estas empresas comenzaron a expandir sus actividades al exterior. Dentro del proceso de desarrollo de estas empresas, destaca la contribución de las transferencias de tecnologías desde las empresas extranjeras. Especialmente esta tendencia aparece durante el periodo de sustitución de importaciones entre 1986 y 1992.

Al principio de los años 80, el gobierno chino fomenta cambios legislativos para la introducción de capitales extranjeros. Establecimiento de zonas francas y zonas de desarrollo económico y técnico seguido por la liberalización de los 14 puertos bajo la

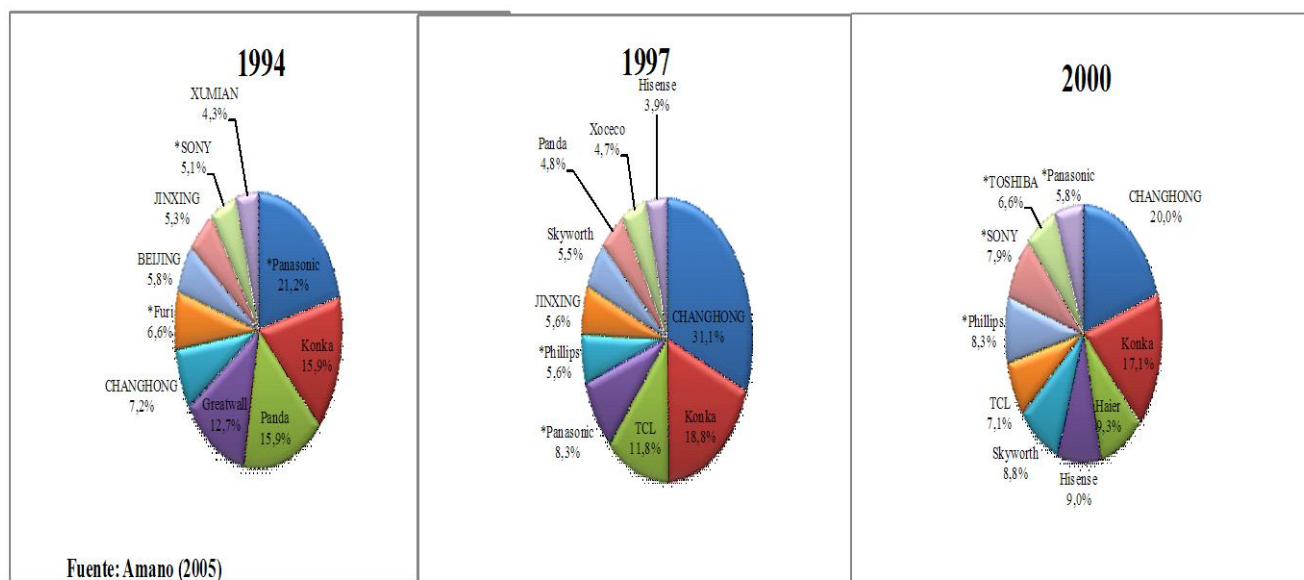
estrategia arriba mencionada. La consecuencia más directa de aquello fue que la mayoría de empresas chinas dieron prioridad a la expansión de la producción más que a la calidad de los productos. Sin embargo hay excepciones, como la ciudad de Quingdao que ha tenido buenas experiencias en la creación de una empresa mundialmente conocida en la industria cervecera gracias a la introducción de tecnología alemana reconociendo así la importancia de la marca local. En 1984 se determinó que la industria de futuro que sustituiría a la industria de bebidas alcohólicas y textil tendría que ser fomentadas a través del lanzamiento de un plan de desarrollo. Siguiendo este plan, la comisión económica de Quingdao ha invertido en tecnologías y en la renovación de equipos de las cinco emprsas locales. Una de esas cinco empresas, es Haier que es una de las empresas más representativas de Quingdao.

El caso de Haier

Para incentivar la ciudad de Quingdao, Haier introdujo tecnologías y equipamientos de la empresa alemana Liebherr que poseía productos altamente avanzados y decidió dar prioridad a la calidad. Durante el periodo de la alianza con Liebherr que duró hasta 1992, hubo restricciones a la venta de productos usando la marca propia, por ejemplo se vendían refrigeradores con el nombre de Quindao Liebherr (Amano, 2005). Sin embargo desde el fin de la alianza con Liebherr, Haier ha diversificado los productos y mercados, empezado a cotizar en la bolsa local bajo una política de marca y tecnología propia. No obstante eso no significó el fin de la dependencia de las tecnologías de los países avanzados como Japón sino que les obligo a fortalecer su competitividad tecnológica con el fin de mantener la cuota de mercado bajo una situación competitiva con las empresas extranjeras. Como resultado de estas

medidas, Haier ha reforzado su alianza con el fin de introducir nuevas tecnologías y adquirir piezas básicas (véase la tabla).

5-11 Cuota de Mercado de televisor en color según las marcas en China



Actualmente Haier introduce también nuevas tecnologías y fomenta la formación de personal cualificado a través de alianzas tecnológicas con las universidades e institutos de investigación. Hoy en día las empresas chinas introducen las nuevas tecnologías a través de fundaciones de empresas mixtas o vía inversiones conjuntas con las empresas extranjeras. Esta es la clave del desarrollo y mucho más valioso que la sola introducción de capitales extranjeros como fuente de financiación (Ueno y Ri, 2005).

5.4. Las políticas de fomento a la innovación en China

Según el informe de la UNCTAD (2006), China ha sido el país más atractivo para realizar actividades en investigación y desarrollo a nivel global con un porcentaje de

61,8% (Estados Unidos 41,2%, India 29,4%). En realidad la fundación del centro de Investigación y desarrollo ha sido uno de las características más importantes de la inversión extranjera directa. Según las estadísticas del ministerio de comercio chino hasta julio de 2005 el número de centros de investigación y desarrollo fundados por empresas extranjeras ha sido de 750. Las causas principales de la aceleración de las inversiones extranjeras en estas actividades son el tamaño y base productiva, la cantidad de graduados en ciencias e ingeniería o el personal de investigación y desarrollo (se gradúan anualmente 1 millón de estudiantes en ciencias e ingeniería, más de un millón en investigación y desarrollo), gastos de personal asequibles, políticas gubernamentales favorables, buenas perspectivas en la protección de los bienes de propiedad intelectual debido a la integración de China en la OMC, etc. También destaca la investigación conjunta con universidades locales o con instituciones nacionales chinas. Por ejemplo Samsung ya ha establecido cuatro centros de I+D con la Academia China de las Ciencias (CAS: iniciales en inglés). Además las empresas como NTT Docomo o France Telecom aun no ofreciendo sus servicios en China, sí desarrollan sus actividades de investigación en territorio chino.

5.4.1 La evolución de las actividades científicas en China

Desde el final de los años 90 los gasto en ciencia y tecnología en China ha crecido rápidamente y en 2007 esta cifra llegó a unos 704.000 millones de yuanes que es casi siete veces más que en 1996. Asimismo el gasto en investigación y desarrollo (I+D) se ha incrementado significativamente, especialmente desde 2000. China ya ha superado a Alemania y actualmente es el tercer mayor inversor en I+D del mundo seguido por Estados Unidos y Japón (JST, 2009).

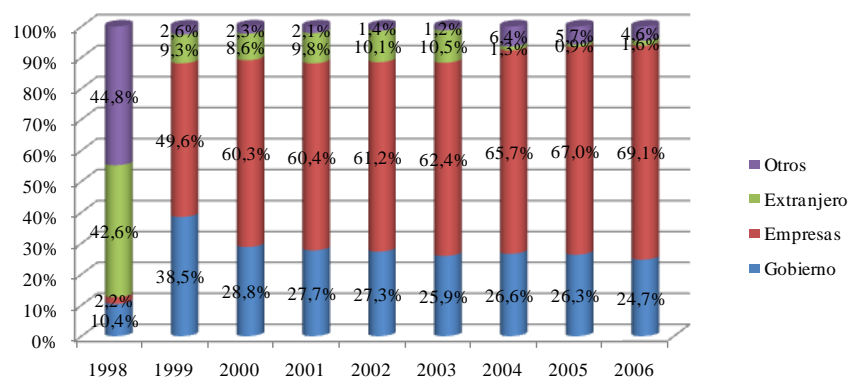
5-12 Transición de Grupo Haier

Año	Cambio del nombre de empresa	Alianza Tecnológica con las empresas extranjeras
	Qingdao Dongfeng Electric Corporation Qingdao Tool Four Corporation	
1984	Qingdao Electric Refrigerator Corp	Liebeherr (Alemania)
1991	Qingdao Haier Group Corporation	Mitsubishi Heavy (Japón)
1993	Haier Group	
1994		Merloni (Italia)
1997		Philips (Honda) Lucent (Alemania)
1999		Toshiba (Japón)
2002		Sanyo (Japón) Sampo (Taiwán)

Fuente: Ueno y Ri (2005)

El gráfico 5-13 muestra la evolución de los gastos de investigación en ciencia y tecnología según tipo de organización. De acuerdo con este gráfico destaca el notable incremento de los gastos de investigación de las empresas. Ocupa casi 70 % de los gastos totales en 2006. Por otro lado a partir del año 2000 la proporción del gasto del gobierno se ha ido reduciendo. Asimismo el número de investigadores también se ha incrementado rápidamente durante los últimos 12 años hasta duplicarse.

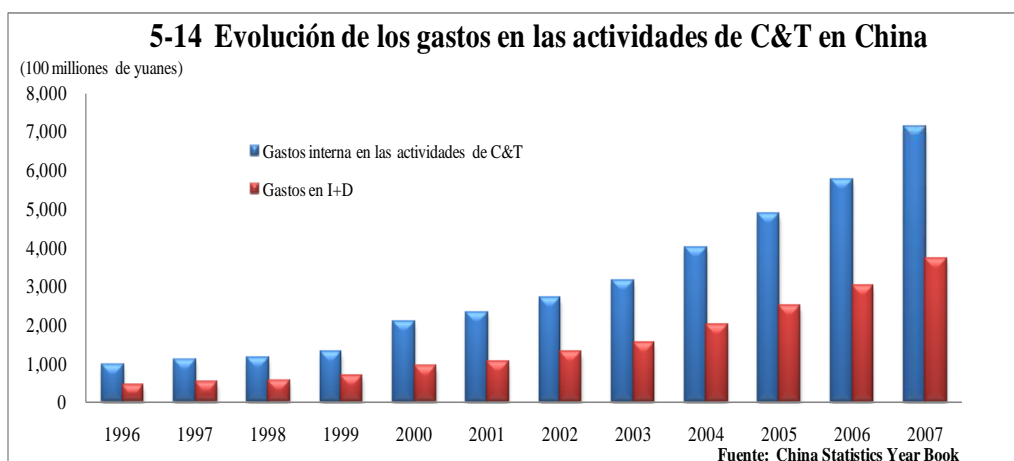
5-13 Los gastos de I+D en C&T según tipo de organización



Fuente: China Statistics Year Book

5.4.2 Las políticas de fomento de la innovación

El incremento de los gastos en ciencia y tecnología se debe principalmente a que las políticas de apoyo y formación han facilitado las actividades en I+D creando empresas orientadas a la ciencia y tecnología.



El rápido desarrollo tecnológico comenzó por la propuesta de las "cuatro modernizaciones, la clave es el desarrollo de la ciencia y la modernización de la tecnología" por Deng Xiaoping, el líder de China en los ochenta, durante el Comité Central convocó una conferencia nacional de ciencia y tecnología celebrada en 1978. Siguiendo el eslogan famoso "Ciencia y Tecnología es la primera fuerza productiva" que estableció la propuesta de Deng Xiaoping. El gobierno chino decidió en lo sucesivo varias políticas para promover la I+D en todo el país (JST, 2008).

La Tabla 5-15 resume las principales políticas y programas nacionales. "Programa de I+D tecnológico en aspectos clave" iniciado en 1982, impulsando la unión de fuerzas en algunas áreas como, la agricultura, la industria y el desarrollo social. En 1985, se emitió la "Resolución sobre la reforma del sistema de Ciencia y Tecnología", que

incluye dos objetivos. El primero, para mejorar la administración del I+D, así como para estimular la investigación privada. Y el segundo, para integrar la ciencia y tecnología en la economía, introduciendo mecanismos operacionales flexibles. Para apoyar a las empresas a comprometerse en I+D, en 1986 el gobierno inició el “Programa Destello” (*Sparkle Program*) en un principio para la modernización agraria en la áreas rurales. En 1988, se proclamó la realización del primer plan industrial de ciencias y altas tecnologías en el ámbito nacional (Plan Antorcha). Desde entonces, en 53 zonas de explotación de nuevas y altas tecnologías de categoría nacional, el número de empresas pasó de 2.587 en 1991 a 38.565 en 2004 (Ueno, Yamashita et al., 2006). En 1997 se lanzó el programa nacional sobre proyectos básicos de investigación dominante (Programa 973) con el fin de movilizar los talentos científicos en áreas como la agricultura, energía, información, recursos, medio ambiente, población, salud, materiales, y otras áreas relacionadas. De acuerdo con los objetivos del programa y el cambio de la estructura industrial que hemos visto anteriormente, la participación de la industria primaria en el PIB ha pasado del 28,1% en 1978 al 15,2 % en 2004, mientras que la de la industria secundaria y terciaria ha aumentado. El traslado del Programa Destello al Plan Antorcha respondió al cambio de la estructura industrial (Ueno, Yamashita et al, 2006).

Además de los programas para apoyar a las empresas de alta tecnología, al final de los años 90 se han reforzado las medidas para apoyar a las PYMEs. Por ejemplo, en 1999 se reforzó la política de apoyo financiero para las pymes orientadas a la innovación gracias al establecimiento de un nuevo fondo para la creación de pequeñas y medianas empresas de ciencia y tecnología.

5-15 Resumen de las principales políticas de C y T

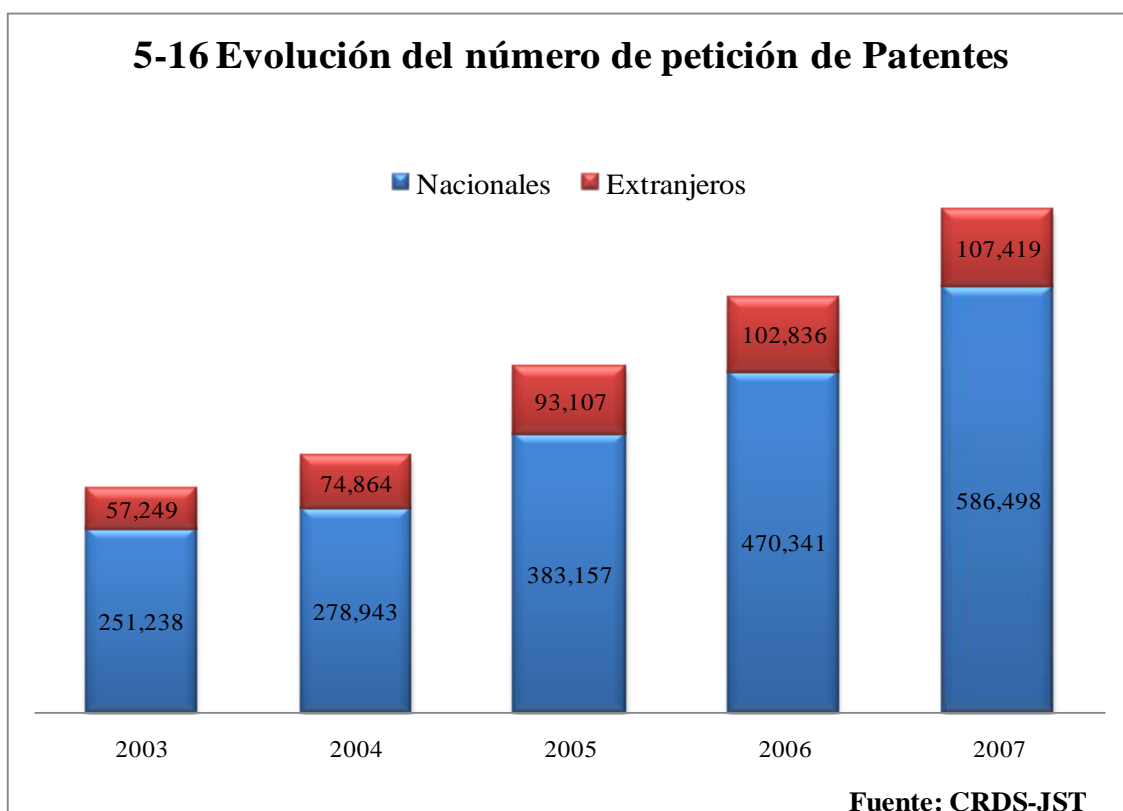
Políticas	Características dominantes	Año
Programa de ID Tecnológica en aspectos clave	Fomentar esfuerzos en las principales tecnologías	1982
Resolución sobre la Reforma del Sistema de C y T (CCPCH)*- El Programa Destello	Adoptar un sistema flexible de administración en ID	1985
Programa 863	Promover la investigación básica en el sector agrícola	1985
El Programa Antorcha	Promoción de Alta Tecnología	1986
	Comercialización de Alta Tecnología	1988
	Establecimiento de zonas de Alta tecnología	
Programa Nacional para diseminar los logros en C y T a Nivel Nacional	Promover la comercialización de productos	1990
Programa Nacional de Centros Investigación Tecnológica en Ingeniería	Transferencia de tecnología y comercialización de productos de investigación	1991
	Promoción de investigación básica	1992
Programa de Ascenso	Promoción de vínculos entre las universidades y las industrias	1992
Aprobación de USE'S por CECyT	Transferencia de Tecnología, Reforma del Sistema de C y T	1993
Decisión para Acelerar el Progreso de la C y T (CCPCH)	Promoción de vínculos UII'industria	1995
Ejecución de la Ley para Promover la Comercialización de C y T	Ejecución de la Regularización de la Comercialización de C y T	1996
Súper Programa 863	Comercialización, abrirse paso en áreas clave	1996
Decisión para acelerar el desarrollo de Alta Tecnología y Realizar la industrialización (CCPCH)	Estimular la innovación tecnológica y la comercialización	1999
Guía para Desarrollar Parques Científicos Universitarios Nacionales	Acelerar el desarrollo de parques científicos universitarios	2000

*-Comité Central del Partido Comunista (CCPCH).

Fuente: compilado por el autor basado en varias fuentes del Most.

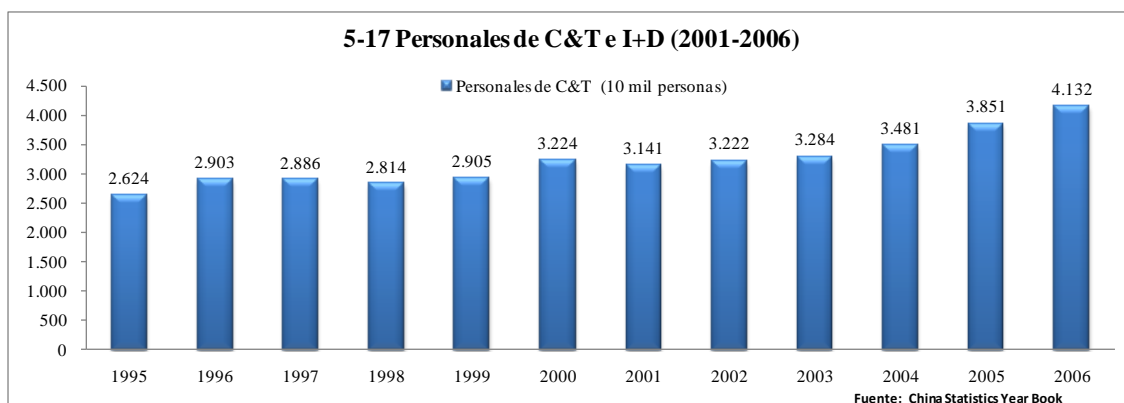
Gracias a los programas mencionados y la introducción masiva de las tecnologías y equipos avanzados desde los países extranjeros, China ha logrado elevar el nivel tecnológico y aumentar rápidamente el número de solicitud de patentes que ha pasado

de 308 mill en 2003 a 693 mil como se muestra el gráfico 5-16. Sin embargo destaca aun la alta dependencia extranjera. Por lo que en 2006 el gobierno chino lanzó el Plan nacional para el Desarrollo de la Ciencia y Tecnología 2006-2020 con el fin de aumentar la capacidad de innovación autónoma e incrementar la capacidad de desarrollar nuevas innovaciones y de introducir, dirigir, asimilar y mejorar las nuevas tecnologías foráneas. El fin de este plan es una meta estratégica de aumentar la inversión en ciencia y tecnología respecto al PIB de 1,3% en 2005 a 2% en 210 y hasta 2,5% en 2020.



5.4.3 Las políticas de formación de capital humano

Cada vez aumenta más el número de personas dedicadas a actividades de ciencia y tecnología en China especialmente desde 1998. Este incremento es significativo, debido principalmente a las políticas gubernamentales.

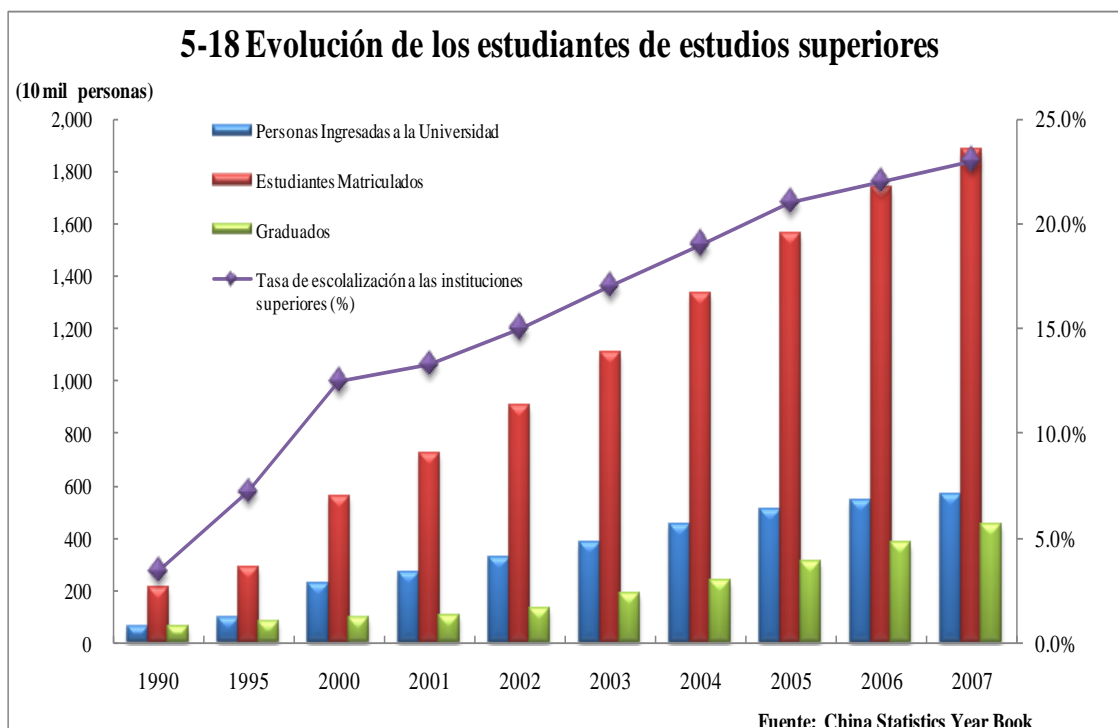


La estrategia de revitalizar la nación a través de la ciencia y la educación además de promoviendo talentos, se decidió en el decimosexto Comité Central del PCCH durante la conferencia nacional de ciencia y tecnología celebrada en 1995. Desde entonces, bajo el pensamiento estratégico de “Ciencia y Tecnología, la primera fuerza productiva”, se dio prioridad al fomento de la educación como clave del desarrollo. Como consecuencia de la estrategia de revitalizar de la nación a través de la ciencia y la educación, el programa de escolaridad obligatoria de 9 años se hizo obligatorio, se redujo la analfabetización adulta y aumentó la escolarización de la enseñanza superior. Así los años de escolarización promedio antes de la reforma era de menos de 5 y tras la apertura se elevó hasta los 8,49 años actuales (JST, 2009)

La tendencia de las políticas educativas en China

La educación superior juega un rol muy importante en el crecimiento económico y en la innovación. Desde el final de los años 90 china ha logrado un rápido crecimiento económico y al mismo tiempo ha elevado la tasa de escolarización universitaria. Esta ha ido en función del incremento de la demanda. Como resultado, el porcentaje de alumnos que pasan a la universidad ha llegado al 15% en 2002 y la educación terciaria se ha

popularizado. Así en 2007 la escolarización universitaria alcanzó el 23%.



Por otro lado el gobierno chino ha fomentado la competitividad de las universidades chinas a través de la estrategia de distribución del presupuesto teniendo en cuenta la prioridad de unas universidades y facultades determinadas. Así desde el final de los años 90 se ha ejecutado programas específicos como el Proyecto 211 y el Proyecto 985.

(a) Proyecto 211

El proyecto 211 se concretó en 1993 y entró en vigor en 1996 con el objetivo de formar y capacitar a individuos para que puedan resolver los grandes problemas científicos y tecnológicos. Durante el periodo entre 1996 y 2000 unos 18.300 millones de yuanes fueron invertidos en las universidades a través de este programa, de los cuales

64,9% se destinaron a infraestructuras como instalaciones de centros de investigación y a infraestructuras públicas. Actualmente 112 universidades forman parte de este programa.

(b) Proyecto 985

El Gobierno Chino lanzó el Proyecto 985 iniciado por la conferencia presidida por Hu Jintao, el ex presidente de la República Popular China, en el centenario de la Universidad de Pekín en mayo de 1998. El principal objetivo de este proyecto era dar un apoyo especial las universidades seleccionadas que se puedan convertir en universidades a nivel mundial para intentar mejorar la calidad de sus facultades e instalaciones de investigación y así aumentar la colaboración internacional en las que participan.

(c) Proyecto 111

El Proyecto 111 fue iniciado por el Ministerio de Educación y Especialistas en los asuntos exteriores de administración estatal (SAFEA) para formar la base de los centros universitario de investigación de alto nivel. El nombre de este proyecto viene dado por el hecho de ser un equipo mixto entre científicos chinos y científicos extranjeros, el número de estos últimos es de más de 1.000 científicos de las 100 mejores universidades u órganos de investigación de mundo. Además establece casi 100 centros como estos en toda China. Bajo este proyecto, cada universidad seleccionada recibe 1 millón de yuanes al año durante 5 años. Estos subsidios gubernamentales se utilizan para cubrir los siguientes gastos:

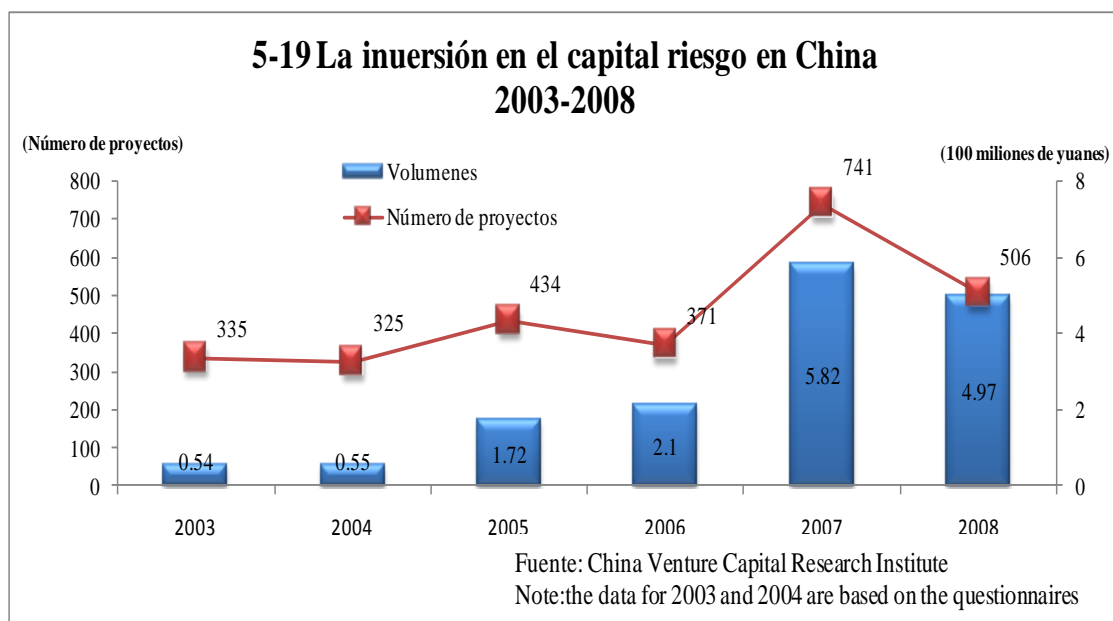
- Costes de invitar a científicos extranjeros como por ejemplo, billetes de avión,

remuneraciones, coste de alojamiento, gastos médicos, gastos operativos para las investigaciones,

- Gastos de material para experimentación, remuneración del personal y a los asistentes a la investigación (sin embargo no permite adquirir equipos que cuesten más de 300 mil yuanes,
- Costes necesarios para realizar estudios conjuntos entre investigadores nacionales y las universidades o centros extranjeros a nivel mundial etc.

Empresas administradas por las Universidades y los institutos de investigación

A través de la reforma del sistema de Ciencia y Tecnología de 1985 que es la primera que trata sobre las compañías de tipo *start-up*, el gobierno chino establece la basa para el desarrollo de las mismas tras la aprobación de la inversión para la constitución de empresas de ciencia y tecnología. Después de más de 10 años, ya había 80 órganos de inversión para *start-ups* en 22 provincias. Después el gobierno chino fomentó el desarrollo de industrias de alta tecnología a través de empresas de capital riesgo y lanzo un reglamento provisional al respecto. Tras la propuesta para acelerar la fundación de las empresas de capital riesgo, la inversión en capital riesgo ha aumentado notablemente (véase el gráfico 5-19). Dentro de las compañías *start-up* que se fundaron por las universidades o institutos de investigación se encuentran empresas mundialmente conocidos como Lenovo, Founder,



Las empresas de capital riesgo fundadas en las universidades

Desde los años 90 aparte de la educación, se propuso un tercer rol a las universidades. Se fomentó a las mismas a aprovechar los frutos de sus investigaciones. Así por ejemplo en cada universidad principal se estableció un parque tecnológico para facilitar la labor de las empresas. En 2006, el número de empresas existentes en estos parques, llegó a ser de unas 5.500 (Zhang, 2009).

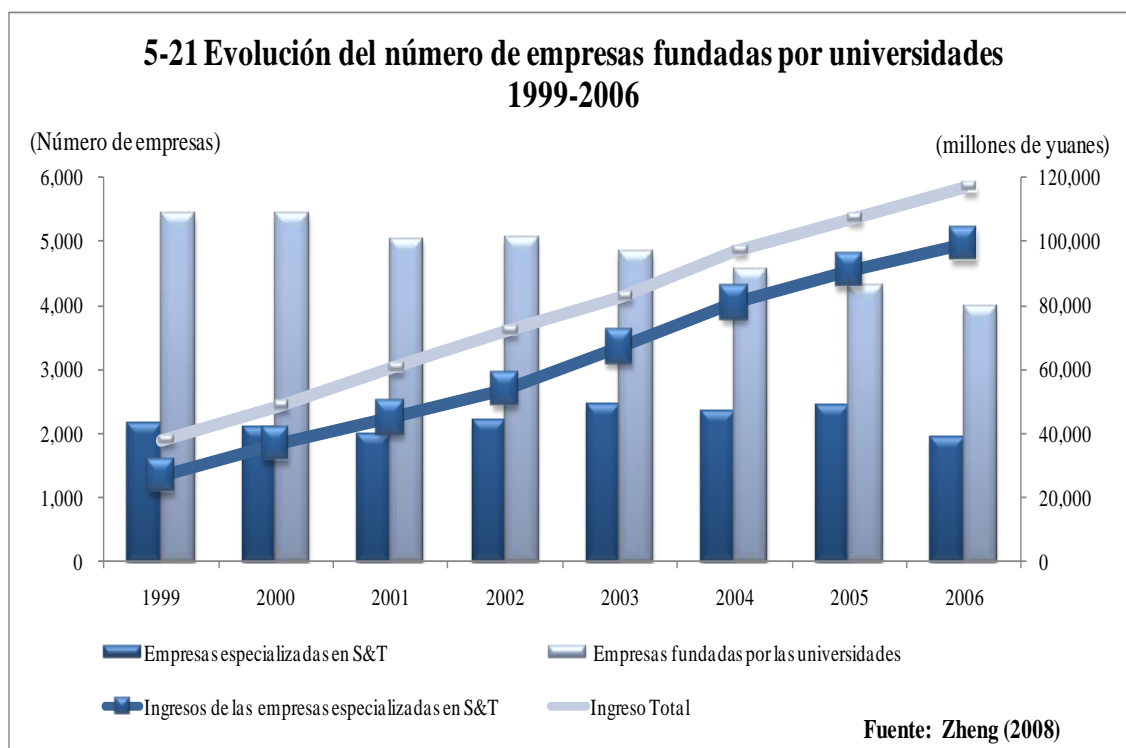
5-20 Los índices ecoómico en el parque universitario nacional de Ciencias (2006)

Número de empresas Incubadas	6720
Número de incubadoras de empresas graduadas	1794
Número de empleados (10 mil personas)	13,6
Venta Total (100 millones de yuan)	294,7

Fuente: CRDS-JST(2009)

De acuerdo con el gráfico 5-21, se observa que la evolución de las empresas de capital riesgo fundadas por las universidades, sufrieron un incremento notable de los

ingresos generados por sus propias actividades. Así en 2006 las ventas totales, los beneficios neto y el importe de los impuestos han alcanzado los 116.731 millones de yuanes, 3.799 millones de yuanes y 741 millones de yuanes respectivamente (Zheng, 2008).



5.4.4 Ciclo/retorno de cerebros y el sistema global de la innovación

China ha logrado un rápido desarrollo de la ciencia y tecnología y ha fomentado el desarrollo de nuevas políticas orientas al retorno a China de las personas más capacitadas con el fin de alcanzar a los países más desarrollados. La tabla 5-22 resume los programas de invitación a los cerebros más eminentes.

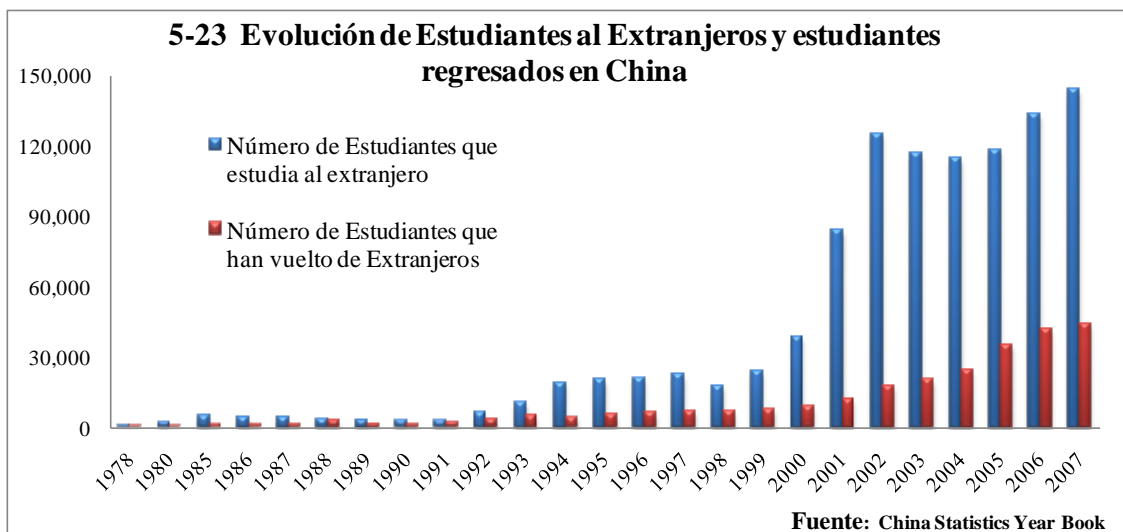
5-22 Las políticas para convocar las compatriotas capacitadas desde extranjero:

Incentivo al retorno a China para los estudiante chinos que estudian al extranjero.

- ◆ **Plan de Cien Personas (1994-)** : Invitan unos 100 investigadores capacitados a Academia de China de las ciencias desde interior y exterior de China
- ◆ **Parque de Pionero de los estudiantes al extranjero (1994-)** : Apoyo a los estudiantes chinos al extranjero a través de incubadoras de empresas.
- ◆ **Plan de Chunhui (Sol Brillante) (1996-)** : Apoyo al retorno para los estudiantes al extranjero y las personas que tienen experiencia de estudios al extranjero
- ◆ **Plan de Becas de Rio de Yangtze (1998-)** : Invitan los investigadores capacitados a Instituciones de educación superior chinos

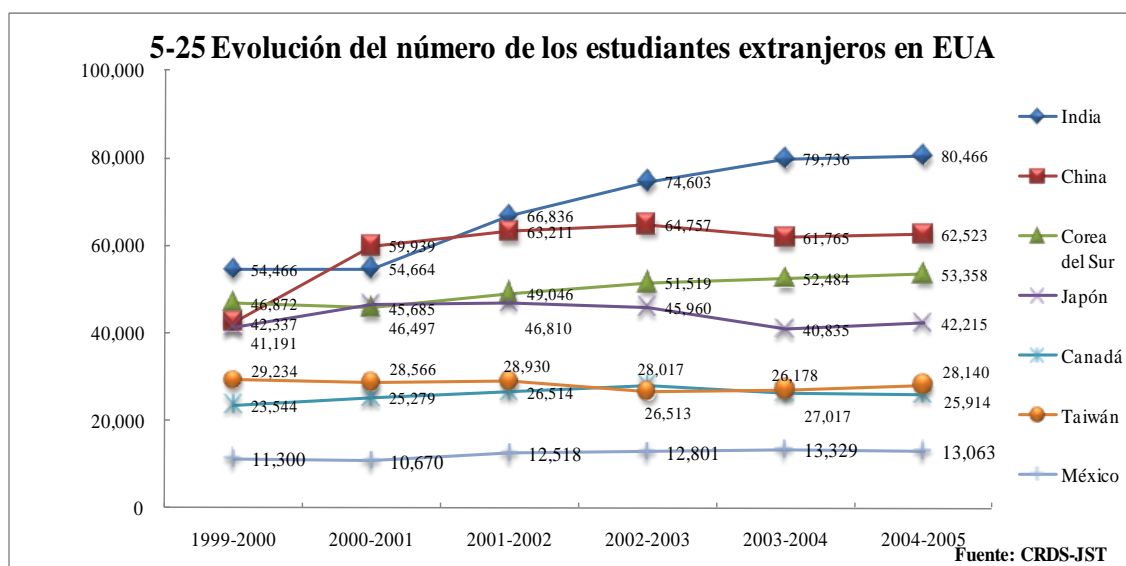
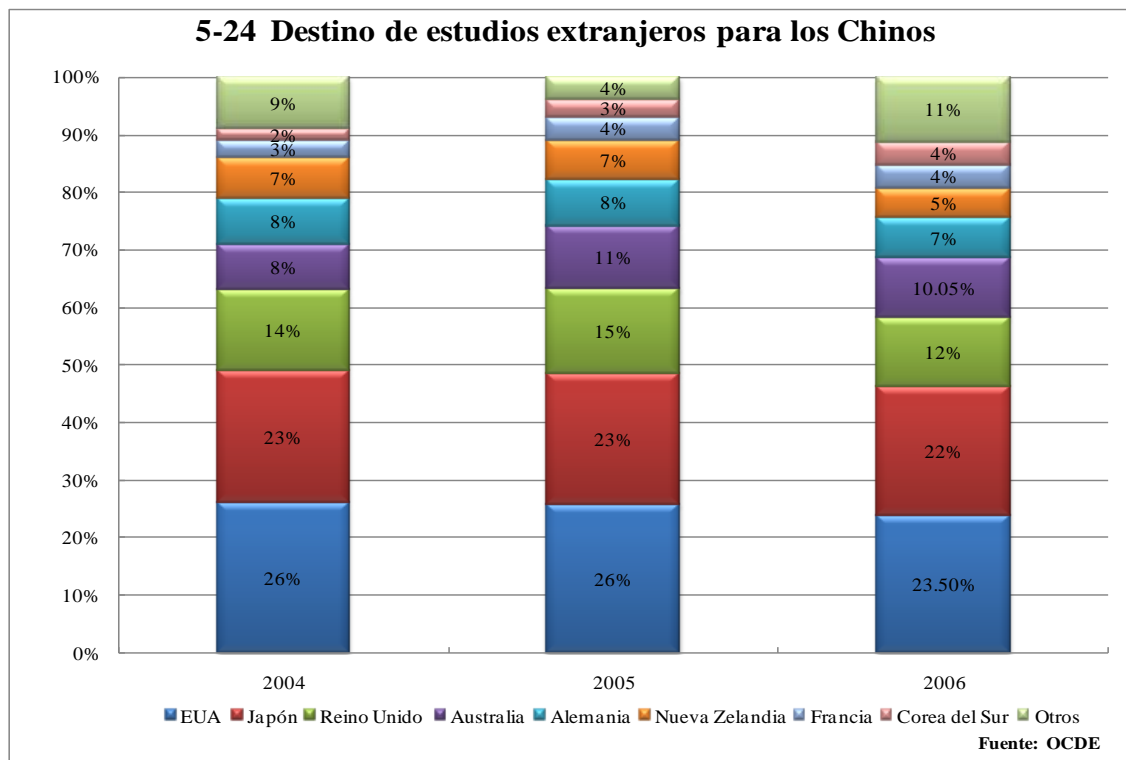
Fuente: CRDS-JST

Según el gráfico 5-23, se observa el incremento de la vuelta de los estudiantes chinos que han estudiado en el extranjero desde los años 90. Como se señala en el decimo plan quinquenal de la economía nacional (2001-2005) aprovecha los recursos educativos extranjeros y favorece a los más capacitados para que vayan a formarse en el extranjero.

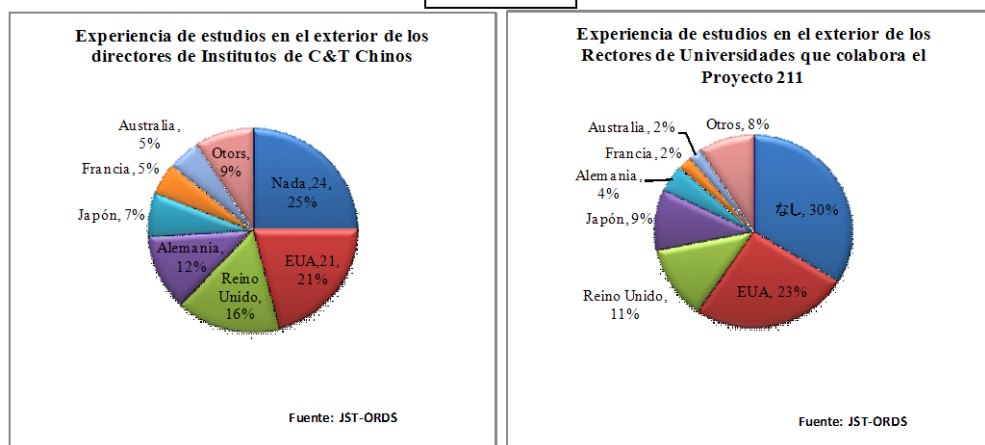


En este gráfico 5-24 podemos observar el destino de los estudiantes chinos. La mayoría de ellos estudian en Estados Unidos, Japón y Reino Unidos. Por otro lado si

observamos la evolución de los estudiantes extranjeros según las nacionalidades en Estados Unidos, destaca el incremento de los estudiantes asiáticos, mientras que el número de estudiantes mexicanos es menor a pesar de su proximidad geográfica.



5-26



5.5. Conclusión del capítulo

Después de la introducción de las políticas de reforma y apertura al exterior, especialmente desde la introducción de la zona económica especial por parte Deng Xiaoping, la IED se incrementó considerablemente. Así, la IED ha contribuido no solamente al aumento de la producción industrial y a la exportación sino también a la creación y formación de empleo.

Cabe destacar la contribución del gobierno al desarrollo económico Chino. Además de fomentar la industrialización y modernización industrial a través de la IED, el gobierno ha fomentado la creación de empresas mixtas con la colaboración de empresas multinacionales mediante la introducción de capitales extranjeros que han controlado y orientado la IED en función de la etapa de desarrollo y según la estrategia de industrialización de país. Otro aspecto fue el fomentar la introducción de nuevas tecnologías para incrementar la I+D con el fin de alcanzar a los países más desarrollados.

La transferencia de tecnologías y el *know-how* se han trasladado también a través

del cambio de empresas por parte de los ingenieros chinos que han trabajado en empresas multinacionales y posteriormente han ido a empresas nacionales.

Así por ejemplo en el proceso de establecimiento de las empresas de telefonía móvil, los ingenieros que trabajaban en empresas multinacionales como Motorola han pasado a nuevas empresas de capital nacional del mismo sector.. Uno de los casos más destacado es de Techfaith. Techfaith fue fundada por Dong Defu que era gerente de ventas en Motorola. En el comité de esta empresa, 11 de los 13 miembros son antiguos empleados de Motorola. (Imai, et al., 2008).

En el proceso de desarrollo económico chino, las empresas como Techfaith han creado y contribuido a elevar la competitividad de la industria nacional y también a la creación de nuevos puestos de trabajo. El gobierno chino no se ha centrado en el número de empresas a crear sino que destinó los recursos a las empresas que tenían un mayor potencial de desarrollo satisfactorio. Así por ejemplo se han creado muchas empresas en las universidades o instituciones gubernamentales para aprovechar los frutos de la investigación y desarrollo.

CAPÍTULO 6

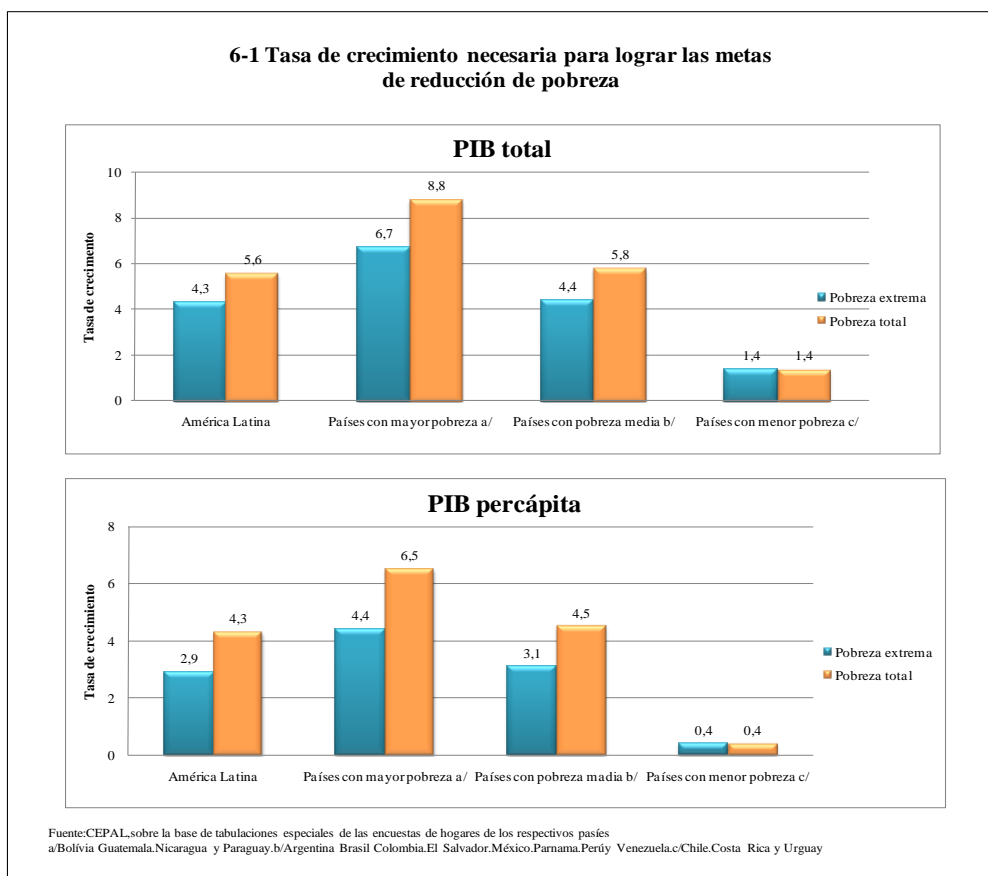
El posible camino para mejorar la vida de los mexicanos

6.1. La necesaria revisión del actual modelo de desarrollo en México

Según el Fondo Monetario Internacional, México en el año 2008 ocupaba el décimo tercer lugar en el ranking del PIB mundial. Sin embargo, teniendo en cuenta el PIB a precios nominales per cápita, está en el puesto número 57 con un valor de 10.200 dólares a precios corrientes. Si lo comparamos con países con una economía de tamaño similar como Chile destaca su alta tasa de pobreza. El 51 % de la población mexicana vive por debajo de la línea de pobreza mientras que en Chile esta tasa es del 13.7%¹³.

El gráfico 6-1 muestra las tasas de crecimiento necesarias para reducir el nivel de pobreza de 1990 a la mitad en el periodo 2004-2015. En los países de América Latina con pobreza media como México para lograr esta meta es necesario un crecimiento del PIB anual de un 4,4% para la pobreza extrema y del 5,8% para la pobreza total. Con respecto al PIB per cápita, se debería conseguir una tasa de crecimiento del 3,1% y del 4,5%, para la pobreza extrema y pobreza total, respectivamente (CEPAL, 2004).

¹³ Panorama social de América Latina 2008.



Sin embargo México no ha podido lograr estas metas bajo el modelo de desarrollo hacia fuera. Además debido a la fuerte crisis financiera la economía mexicana ha retrocedido un 6% en 2009. El crecimiento promedio de la economía mexicana registrado entre 2004 y 2009 fue de un -1,7%¹⁴.

Respecto al PIB per cápita, registró un aumento de un 2% en el mismo periodo. Por consiguiente para conseguir la meta de la reducción de pobreza extrema y total, la economía mexicana debería crecer en promedio entre 2010 y 2015, un 7.6% y un 11% respectivamente. Asimismo respecto al crecimiento del PIB per capita para reducir la pobreza extrema sería necesario un crecimiento de un 5,8% y un 8,7% para la pobreza total. Por lo tanto es necesario revisar el actual modelo de desarrollo que ignora el mercado nacional.

¹⁴ Cálculación propia con base de datos de FMI.

6-2 Proyecciones de crecimiento para la necesidad de reducir la pobreza en México

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
4.0	3.2	4.9	3.3	1.5	-6.5	7.6	7.6	7.6	7.6	7.6
4.0	3.2	4.9	3.3	1.5	-6.5	10.68	10.68	10.68	10.68	10.68
2.7	3.4	4.2	2.4	0.5	-7.3	5.64	5.64	5.64	5.64	5.64
2.7	3.4	4.2	2.4	0.5	-7.3	8.72	8.72	8.72	8.72	8.72

Fuente: Elaboración propia con el base de datos de FMI (Economic outlook database Oct. 2009)

6.1.1 La importancia del desarrollo del mercado nacional

Una de las causas principales de la pobreza y el bajo crecimiento de México es la excesiva economía informal. Esta llega a ser de un 60%, lo que lleva a una alta ineficiencia a la hora de recaudar impuestos y que estos puedan financiar una parte importante de la inversión nacional.

Según WEF (2009), México es el undécimo país respecto al tamaño del mercado nacional en el que viven más de 100 millones de personas. Sin embargo a pesar del potencial del mercado nacional, actualmente el mercado mexicano no tuvo un gran crecimiento después de la crisis de la deuda de 1982.

Por otro lado en Japón se creó un ciclo de autosuficiencia económica que con el incremento de la demanda interna generó ofertas de empleo en el periodo de alto crecimiento económico. La creación de empleo incrementó la demanda. Dentro de este ciclo, cabe destacar que las empresas nacionales que dieron prioridad a la creación de empleo han jugado un rol importante.

En el caso de México la estructura demográfica actual es muy similar a la que existía en Japón en la época de alto crecimiento económico por lo que el desarrollo del mercado nacional puede llegar por la creación de nuevas familias lo que llevará al incremento de la demanda interna y crear un ciclo similar al japonés.

Asimismo Ojimi, ex viceministro del MITI, indica que como Japón tiene una población grande, si la economía japonesa hubiera adaptado una simple doctrina de

libre comercio y hubiera continuado produciendo productos de baja calidad, no habría podido salir de la pauta del estancamiento económico ni de la pobreza (ver Ozawa, 2005a),

México que tiene una población tan grande como Japón no debería depender sólo del mercado externo y tendría que tener una capacidad industrial nacional competitiva.

Es decir México debería considerar más su mercado nacional creando empresas competitivas en las industrias donde tenga ventajas comparativas para fomentar el desarrollo del mercado nacional creando empleo estable y aprovechar estas ventajas para dar el salto al mercado exterior.

A pesar de esto, el fracaso de la industrialización por sustitución de importaciones y la falta de esfuerzos continuos, generó una gran dependencia de las importaciones y un mayor dominio de las empresas extranjeras en el mercado nacional, las cuales tienden a mirar hacia el exterior.

Los antecedentes históricos nos dicen que de los países que han logrado la industrialización como Estados Unidos, Alemania y los países asiáticos orientales como Japón, todos ellos, lo lograron gracias a la sustitución de importaciones. Con este fin México debería re-abordar la sustitución de importaciones. Pero para ello, es necesario, la acumulación de tecnologías y de recursos administrativos como hicieron los países asiáticos orientales.

6.2 Los requisitos para generar el ciclo de desarrollo económico via IED en México

Los recursos extranjeros como las tecnologías y los conocimientos de los países más avanzados han jugado un rol importante en el desarrollo económico de China como

en los otros países asiáticos orientales que han seguido el desarrollo en cuña, entre las cuales la IED ha desempeñado un papel importante como la vía de entrada de estos recursos extranjeros. La IED canalizó al desarrollo de la industria nacional y eso condujo el alto crecimiento económico.

6.2.1 El “Alcance vía sustitución de los recursos administrativos extranjeros”.

Como hemos visto en el capítulo anterior, las empresas multinacionales pueden ser clave para el desarrollo industrial de los países en vía de desarrollo. Los países más atrasados tienen que seleccionar el canal de adquisición de ese *know how* en función de sus recursos y de su capacidad de aprendizaje. Si éstos son escasos, la mejor opción será permitir una inversión extranjera directa y aprovechar, sin escatimar esfuerzos, todo este potencial de aprendizaje para poder administrar en un futuro más o menos próximo sus propios recursos.

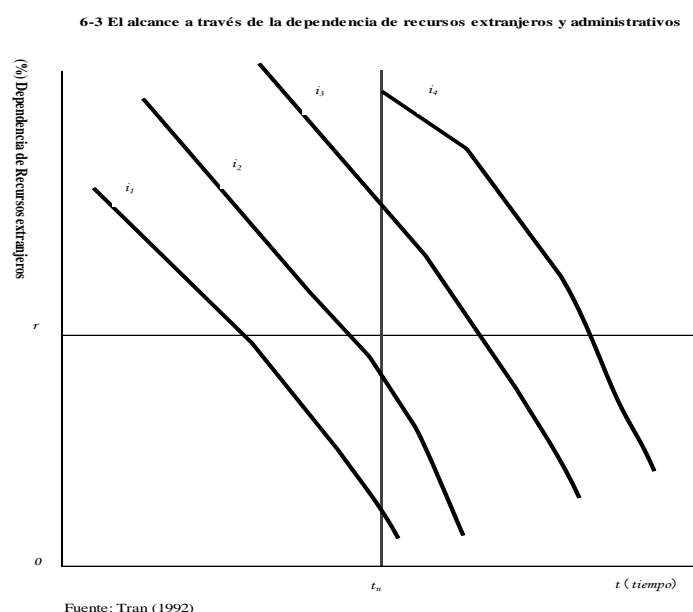
Este proceso, que sustituye los recursos extranjeros por los recursos nacionales, se llama “alcance vía sustitución de los recursos administrativos extranjeros”, pudiendo necesitar hasta dos o tres nuevas experiencias similares (Tran Van Tho, 1992).

La asimilación de este *know how* o de los “recursos administrativos de la empresa extranjera” permite a veces trasladar estos conocimientos a otros países en vías de desarrollo que pueden, asimismo, evitar una dependencia excesiva de las multinacionales.

Para realizar la transferencia de los recursos extranjeros eficazmente, lo mejor sería variar el nivel de dependencia de las empresas extranjeras, considerando la propia etapa de desarrollo industrial. Así por ejemplo como ya se ha dicho anteriormente, cuando el grado de industrialización es mínimo, es más prudente aprovechar todo el conocimiento y experiencia de las empresas multinacionales, aunque aumente el nivel

de dependencia hacia ellas, porque se fomenta el esfuerzo y la competitividad y se incrementa el *know-how* nacional, lo que va a permitir disminuir gradualmente la dependencia de esas mismas multinacionales.

En el gráfico 6-3 se muestra la dependencia del capital extranjero y el alcance vía sustitución de los recursos administrativos.



En el eje de ordenadas se muestran los recursos administrativos extranjeros en una industria cualquiera de un país (la participación de capital, la composición del número de ingenieros extranjeros y nacionales, etc.), mientras que el eje de abscisas muestra el tiempo.

Las curvas del gráfico muestran la dependencia de los recursos administrativos extranjeros de varias industrias tales como la industria textil, la industria electrónica, la industria automóvil, etc., siendo “*r*”, la cifra media del grado de dependencia de los recursos administrativos. Como el grado de nacionalismo y el comportamiento hacia los capitales extranjeros pueden variar en cada país, “*r*” también variará. Así por ejemplo en el caso de un país con un alto grado de nacionalismo puede resistirse al control

extranjero y tomar las medidas restrictivas contra estos capitales.

El punto importante es que la dependencia de los recursos administrativos extranjeros no es idéntica en todas las industrias y el grado de dependencia baja en función del desarrollo de esa industria. Así la combinación de la diferencia de la etapa de desarrollo y la diferencia del grado de los recursos administrativos extranjeros lleva a la dependencia de los recursos administrativos extranjeros del país entero a establecerse en el punto r . Observando el punto t_n del eje x , se ve claramente.

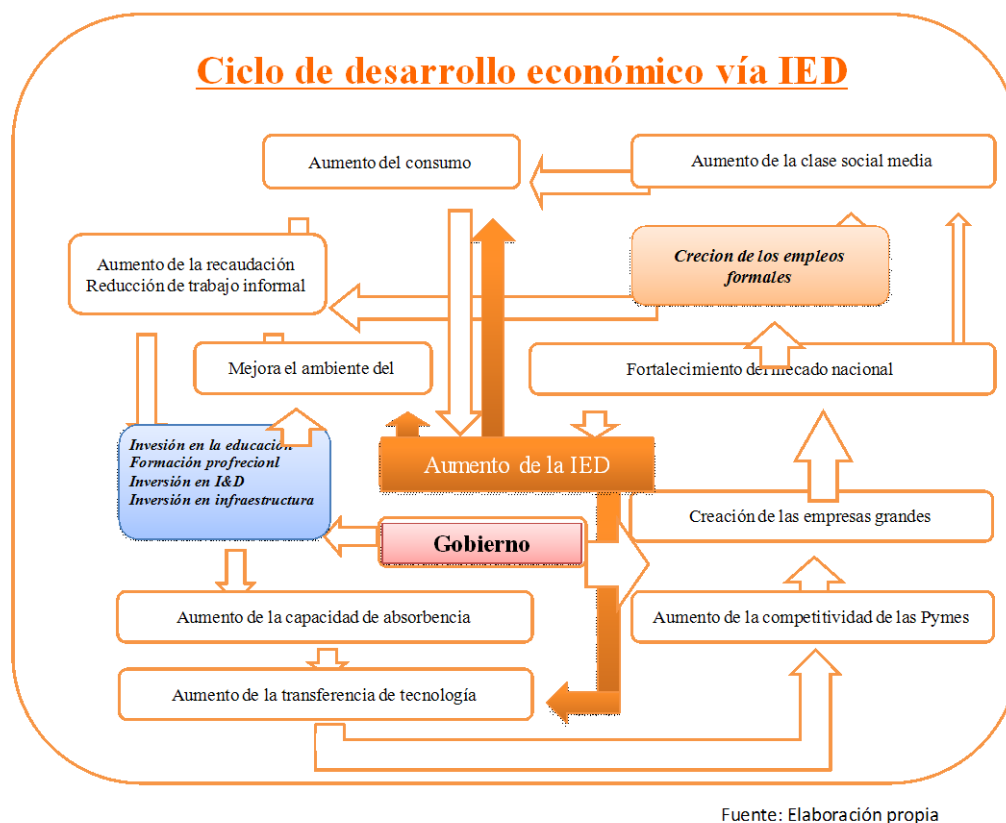
Lo importante es reducir gradualmente la dependencia de los recursos administrativos de alto nivel en función del grado de desarrollo de una industria por las razones siguientes. En primer lugar, en el caso de que las empresas extranjeras decidan trasladar los recursos administrativos de repente a otro país en función de su estrategia global, poder evitar el fuerte golpe que eso puede representar. En segundo lugar, gracias a los esfuerzos para absorber los recursos administrativos extranjeros, se puede evitar la dependencia excesiva de las empresas extranjeras. En tercer lugar, si se consigue alcanzar el grado de recursos administrativos extranjeros, las tecnologías extranjeras pueden expandirse a la economía entera del país en vías de desarrollo porque las empresas extranjeras tienden a bloquear la salida de las tecnologías propias al exterior.

La combinación de las diferencias entre el país inversor, el receptor y de sus grados desarrollo industrial y de sus recursos administrativos, refleja el grado de dependencia de estos recursos extranjeros en un país de nivel " r ".

Mientras los países asiáticos orientales han logrado minimizar la dependencia de las empresas multinacionales, México como otros países latinoamericanos, no lo ha conseguido.

6.2.2 El ciclo de desarrollo económico vía IED en México

El gráfico 6-4 muestra el ciclo de desarrollo económico vía IED que provienen principalmente de las experiencias de los países asiáticos orientales. Como hemos visto en el capítulo anterior la IED ha jugado un papel importante como fuente del desarrollo económico en China.

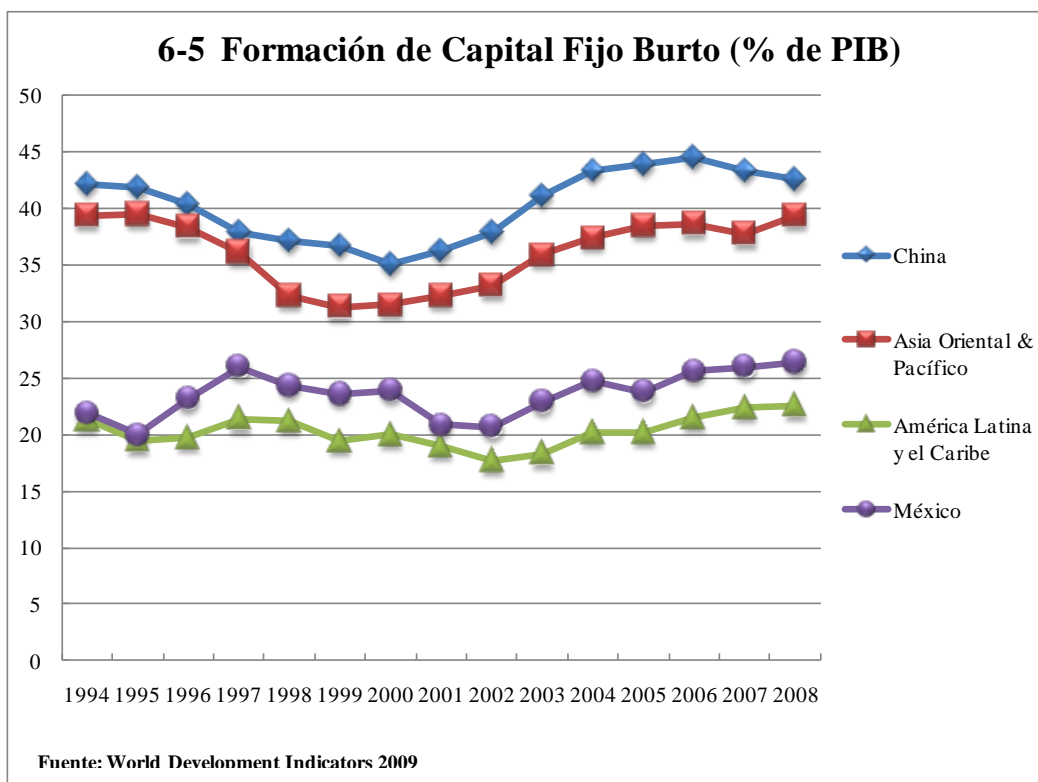


Según el modelo original de desarrollo económico en cuña, existe un orden secuencial desde la importación hacia la producción doméstica y posteriormente hacia la exportación. Los países asiáticos que han alcanzado un alto desarrollo han seguido este proceso. Por otro lado, en el caso de México, aunque su industrialización ha comenzado con la introducción de productos importados, debido principalmente al fallo en la obtención de la capacidad industrial doméstica y la mala orientación de las políticas gubernamentales, la industrialización por sustitución de importaciones no ha

conducido directamente a la exportación. Sin embargo, como consecuencia del cambio de política después de 1982, México ha realizado reformas y fomentado la exportación a costa del desarrollo del mercado nacional. Por consiguiente, en México, la producción de productos manufactureros y la proporción de productos manufactureros destinados a la exportación han aumentado considerablemente.

Además, como consecuencia de la integración de México en el TLCAN su relación con Estados Unidos ha mejorado. Así, por ejemplo como hemos visto antes el flujo de inversión y el volumen de comercio se han incrementado significativamente. Sin embargo México no ha podido canalizar la IED hacia un alto crecimiento ni hacia un aumento en el nivel de vida, ni tampoco la pobreza se ha reducido radicalmente. El objetivo central de la estrategia de desarrollo no es incrementar la IED y la exportación sino mejorar el nivel de vida de la población a corto y largo plazo. Fundamental se busca el crecimiento de la industria sostenible (Gallagher y Zarsky, 2007).

Pero a pesar de que China y México siguen el modelo de desarrollo económico orientado hacia la exportación y el modelo de la IED, China ha logrado un alto crecimiento acompañado con la mejora del nivel de vida. Sin embargo aunque parece que el factor clave para lograr el alto crecimiento es la exportación, en el caso de China la mayor contribución al crecimiento ha sido la inversión en el periodo de la expansión económica. Asimismo, como hemos visto en el capítulo 3, se puede observar esta tendencia en los otros países asiáticos orientales que han experimentado el mismo modelo. En cambio en México la tasa de inversión (véase al gráfico 6-5) no ha sido significativa.



Como hemos visto en el capítulo anterior dentro del proceso del desarrollo via IED en el caso de China el gobierno ha jugado un papel importante para canalizar la IED hacia el desarrollo económico. El gobierno no solamente ha mejorado el clima de inversión sino también ha controlado la IED para aprovechar las ventajas comparativas y elevar la competitividad de la industria nacional creando empresas nacionales competitivas con el fin de sustituir la producción de las empresas multinacionales.

Así, el gobierno chino ha fomentado la introducción de tecnologías extranjeras con el fin de alcanzar a los países más industrializados. Al mismo tiempo China, al igual que otros como otros países asiáticos orientales ha apoyado y fomentado la asimilación de tecnologías extranjeras. Es decir, en el camino de desarrollo China ha logrado convertir la IED en Pro IED que proponen Kojima y Ozawa.

Como indica Watanabe (2002), el factor clave del éxito de la industrialización asiática fue la capacidad social que hubo. Por tanto, una de las principales causas del

fracaso del desarrollo económico de la IED en México sería la falta de capacidad social. Aunque México tiene ventaja geográfica por estar al lado del mercado más grande y potente del mundo, debido a la falta de capacidad social la IED proveniente de EE.UU. no ha sido canalizada hacia el desarrollo económico mexicano. Es decir que el problema no es la alta dependencia del país vecino sino la falta de canalización de la IED al desarrollo económico que debería aprovechar más este país.

6.3. La importancia del aumento de la Capacidad Social

Uno de los factores claves de la industrialización a través de la introducción de las técnicas de los países mas avanzados es la existencia de la *capacidad social* dentro del país. Okawa y Rosovsky (1973) propusieron el concepto de la capacidad social a través del análisis del desarrollo económico en Japón. Okawa y Rosovsky indican los siguientes tres factores que han formado la capacidad social. Primero las instituciones como Zaibatsu que han utilizado eficazmente el capital y el espíritu empresarial a través de la integración de industrias; a través de sistemas de empleo vitalicio que han fomentado la formación de los trabajadores cualificados y bloquea la fuga de los mismos; y de las instituciones como el ministerio de industria y economía que han elevado la capacidad social de absorber el progreso tecnológico y organizativo desde el extranjero. En segundo lugar se han seleccionado las actividades industriales según la relación de capital. Por último los factores humanos como la aparición de los emprendedores energéticos después de la segunda guerra mundial.

Minami (2002), quien también ha analizado el crecimiento económico en Japón, ha clasificado la capacidad social en cuatro factores. El primer factor es los recursos humanos que son no solamente los emprendedores y la fuerza laboral sino también los

ingenieros y técnicos que han contribuido a la introducción de las tecnologías extranjeras entre las que destaca la gran aportación de los ingenieros extranjeros y los ingenieros japoneses que han estudiado en el extranjero. El segundo factor es la difusión del sistema de la sociedad anónima que ha dado una gran aportación a la acumulación de capitales y revolución tecnológica. El tercer factor es el desarrollo de la red de comunicaciones: así por ejemplo las asociaciones del sector industrial y los sindicatos industriales han contribuido a la difusión tecnológica dentro del país a través de las reuniones que ha fomentado el intercambio de información tecnológica. Respecto a la capacidad de recolección de información, las *trading companies* (sogo shosha) y su gremio han jugado un papel importante a través de los negocios que desarrollan en el mundo entero. El último factor es el desarrollo de la industria del capital doméstico es la producción de maquinarias y la modificación de las tecnologías extranjeras.

Watanabe (2002) indicó la capacidad social como el factor clave del rápido desarrollo económico de los países NIEs. Estos países han conseguido el beneficio de los países más adelantados aprovechando las empresas extranjeras como fuente de tecnologías y capitales. Sin embargo la razón del éxito de gozar de estos beneficios es por que ellos poseían la capacidad nacional (condición necesaria para lograrlos). Watanabe ha considerado tres factores de la sociedad nacional que son: 1) un gobierno fuerte y la capacidad del cambio de políticas; 2) la capacidad de la administración de empresas; y 3) la abundancia de trabajo cualificado.

A pesar de que Watanabe no ha desarrollado cada uno de estos factores con más detalle y simplemente ha indicado los puntos en su libro, ha contribuido al estudio sobre la capacidad nacional. Suehiro (2000) ha detallado más profundamente los factores de la capacidad social seguido del estudio de Watanabe. Según el cuadro, Suehijo ha clasificado las tres capacidades como la capacidad gubernamental, capacidad

empresarial y capacidad laboral.

6-6 Capacidad Social para industrialización

Nivel	Lado personal	Índice de capacidad/Institución, Organización
Nivel gubernamental	Tecnócratas Económicos	①Capacidad organizativa para ejecutar las políticas ②Sistema de intercambio de información ③Independencia desde el gobierno (Separación de la rent seeking)
Nivel empresarial	Emprendedores	①Espíritu empresarial individual ②Unificación innovativa de los recursos administrativos ③Impulso de la reforma de organización empresarial
Nivel en el lugar de trabajo	Ingenieros, Tecnicos, Obreros calificados	①Capacidad individual de adquirir las técnicas ②Capacidad organizativa de crear las nuevas técnicas ③Capacidad social de crear las técnicas (acumulación de las técnicas existentes y capacidad educativa)

Fuente: Suehiro (2000)

Hemos visto el desarrollo del estudio de capacidad nacional. A pesar de que hay diferencias, se puede resumir en lo siguiente. La capacidad social comprende la capacidad humana que representan los políticos, funcionarios, emprendedores, técnicos y trabajadores; la capacidad de organización esta representada por el gobierno, las empresas y las instituciones.

6.3.1 Capacidad Gubernamental

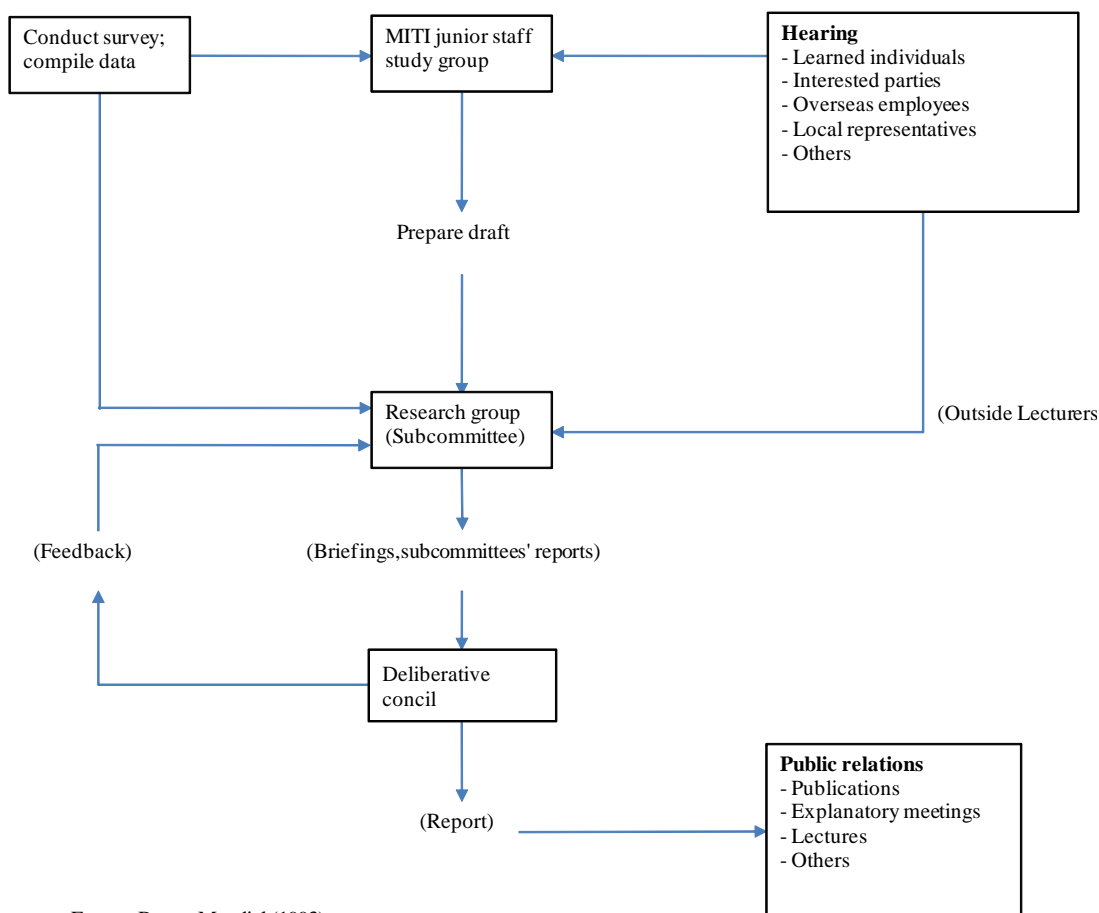
La importancia de la capacidad empresarial desde la experiencia de la industrialización en los países asiáticos orientales

Uno de los factores claves de la capacidad social es la capacidad gubernamental. Fundamentalmente el rol de gobierno es planear las políticas con objetivos racionales y realizar eficazmente estas políticas. Dentro de estos procesos es indispensable la presencia de los burócratas que tienen la capacidad de planear las políticas eficaces y realizarlas imparcialmente. Asimismo los burócratas deben ser sinceros para evitar el fallo de gobierno debido a la corrupción y la búsqueda de beneficios económicos personales, etc. (Kuroiwa, 2004).

Pero no se pueden esperar resultados solo a través de las decisiones de los tecnócratas, también son necesarios los tres factores.

En primer lugar es importante crear una organización gubernamental específica que realice las políticas industriales y de estabilización económica. Así por ejemplo el MITI en Japón, el Comité de Planificación Económica en Corea del Sur y el Comité de Recursos Nacionales en Taiwán han jugado estos roles. En segundo lugar en la organización burocrática el proceso de toma de decisión no deber ser simplemente de arriba a abajo sino que es necesario tener un sistema para absorber las necesidades de los ciudadanos, del sector privado y poder compartir esta información dentro de la organización burocrática. Así por ejemplo el caso de MITI en Japón, en la asamblea de deliberaciones en la que se reúnen los representantes del sector público y privado, se intercambian opiniones sobre las políticas industriales y la tendencia del mercado con el fin de satisfacer las necesidades del mismo (Banco Mundial, 1993, p174). Desde el gráfico 6-7 se puede observar el proceso de la formación de las políticas industriales y la importancia de la reunión. Cuando aumenta el intercambio de información entre el sector público y el privado, mejora la sensibilidad de los gobiernos hacia el mercado. Como resultado se refuerza la función de coordinación para la toma de decisiones del gobierno.

6-7 Proceso de Formulación de visión industrial



Fuente: Banco Mundial (1993)

En tercer lugar en los países en vías de desarrollo puede suceder que se otorgue poder a los burócratas así como el derecho de autorización de las industrias específicas y negocios públicos para que el gobierno intervenga en la economía. En este caso si mantienen los contactos entre los burócratas y las empresas específicas se impide la competición sana entre las empresas. Como consecuencia se puede perder la ventaja competitiva del país. Por lo tanto como indica el Banco Mundial (1993) es necesario separar a los burócratas de las políticas que persiguan sus intereses privados.

Asimismo con el fin de que funcione eficazmente el sector público es importante erradicar la corrupción. En los países que el nivel de corrupción es alto, es evidente que

las políticas industriales no funcionarán. Para reprimir el comportamiento arbitrario de los políticos y burócratas y prevenir la corrupción es indispensable un estado de derecho (Kuroiwa, 2004).

Calidad institucional y problemas de corrupción en México

De acuerdo con el Índice de Percepción de la Corrupción 2009, México ocupa el lugar de 89 entre 180 países. La puntuación baja de México (como otros países iberoamericanos) refleja el hecho de que las instituciones débiles, las prácticas de gobernabilidad deficientes y la excesiva injerencia de los intereses privados continúan frustrando las iniciativas tendientes a promover un desarrollo equitativo y sostenible (Transparencia Internacional, 2009).

6-8 Índice de Percepción de la Corrupción 2009
De los 31 países de América

Posición	Posición regional	País/Territorio	Puntuación del IPC 2009	intervalo de confianza		Encuestas utilizadas
				Mínimo	Máximo	
8	1	Canadá	8,7	8,5	9,0	6
19	2	Estados Unidos	7,5	6,9	8,0	8
20	3	Barbados	7,4	6,6	8,2	4
22	4	Santa Lucía	7,0	6,7	7,5	3
25	5	Chile	6,7	6,5	6,9	7
25	5	Uruguay	6,7	6,4	7,1	5
31	7	San Vicente y las Granadinas	6,4	4,9	7,5	3
34	8	Dominica	5,9	4,9	6,7	3
35	9	Puerto Rico	5,8	5,2	6,3	4
43	10	Costa Rica+Cuba	5,3	4,7	5,9	5
61	11	Cuba	4,4	3,5	5,1	3
75	12	Brasil	3,7	3,3	4,3	7
75	12	Colombia	3,7	3,1	4,3	7
75	12	Perú	3,7	3,4	4,1	7
75	12	Surinam	3,7	3,0	4,7	3
79	16	Trinidad y Tobago	3,6	3,0	4,3	4
84	17	El Salvador	3,4	3,0	3,8	5
84	17	Guatemala	3,4	3,0	3,9	5
84	17	Panamá	3,4	3,1	3,7	5
8	20	México	3,3	3,2	3,5	7
99	21	República Dominicana	3,0	2,9	3,2	5
99	21	Jamaica	3,0	2,8	3,3	5
106	23	Argentina	2,9	2,6	3,1	7
120	24	Bolivia	2,7	2,4	3,1	6
126	25	Guyana	2,6	2,5	2,7	4
130	26	Honduras	2,5	2,2	2,8	6
130	26	Nicaragua	2,5	2,3	2,7	6
146	28	Ecuador	2,2	2,0	2,5	5
154	29	Paraguay	2,1	1,7	2,5	5
162	30	Venezuela	1,9	1,8	2,0	7
168	31	Haití	1,8	1,4	2,3	3

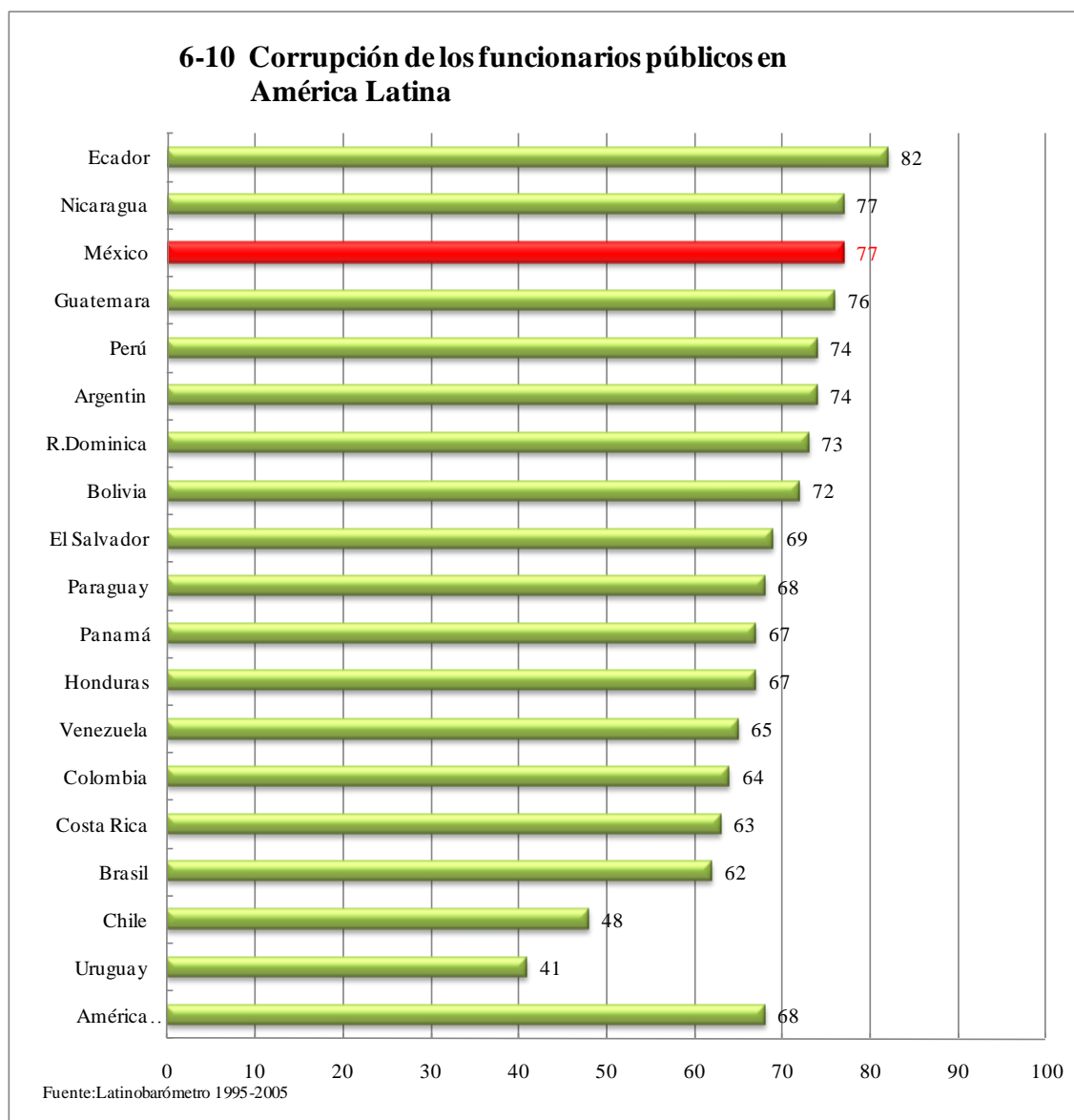
2009 Transparency International. Todos los derechos reservados.

Según el Banco Mundial, México se sitúa entre los países menos avanzados en materia de estabilidad política y ausencia de violencia, imperio del Estado de derecho y control de la corrupción.

Asimismo México, como otros países latinoamericanos -excepto Uruguay y Chile-, tiene una percepción mayoritaria, por encima del 60 %, de que los funcionarios públicos son corruptos y muestran una baja percepción de eficiencia en la lucha contra ella con la excepción de Colombia y Venezuela¹⁵. (Fuentes, 2006).

6-9 México: Indicadores de Gobernabilidad			
Indicador	Año	Posición (porcentiles) (0-100)	Calificación (-2.5 a +2.5)
Rendición de cuentas	2008	50,5	0,08
	2006	51,4	0,09
	2003	54,8	0,25
Estabilidad política	2008	24,4	-0,62
	2006	30,3	-0,48
	2003	44,7	-0,12
Eficiencia gubernamental	2008	61,1	0,18
	2006	60,2	0,1
	2003	62,1	0,14
Calidad regulatoria	2008	65,2	0,45
	2006	62	0,38
	2003	64,4	0,37
Estado de derecho	2008	29,7	-0,64
	2006	41,9	-0,51
	2003	44,3	-0,34
Control de la corrupción	2008	49,8	-0,26
	2006	45,6	-0,32
	2003	53,4	-0,14
Fuente: Banco Mundial			

¹⁵ Informe latinobarómetro 2005, [www. Latinobarometro.org](http://www.Latinobarometro.org)

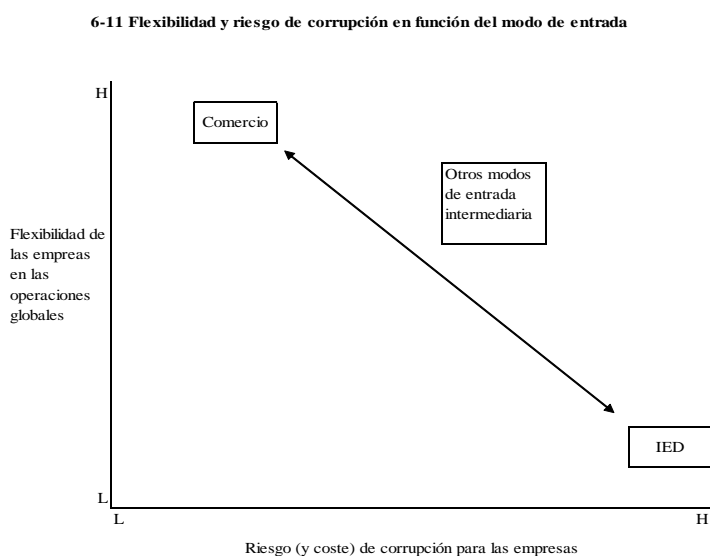


En general, la corrupción es un acto inmoral, que impide la implantación de las leyes y destruye la credibilidad gubernamental. Además la corrupción impacta negativamente al crecimiento económico. Así, de acuerdo con un estudio realizado por el FMI¹⁶, una mejora de 2 puntos en el índice de corrupción conlleva un incremento del 4% en la inversión y un 0,5% en el crecimiento de PIB per cápita. En efecto, un país que mejora el índice de corrupción desde 6 a 8 (0 es el más corrupto y 10 es el menos)

¹⁶ P. Mauro, *Why worry about corruption*, IMF (1997).

goza de los beneficios de un aumento del 4% en la inversión.

Otro estudio de Transparencia Internacional¹⁷ afirma la relación entre corrupción, flujo de IED y comercio. Según ese estudio, la corrupción puede afectar negativamente a las entradas y salidas de IED y las importaciones y exportaciones.



Fuente: Transparencia Internacional

Hacer negocios bajo el estigma de la corrupción es muy costoso. Así en México, de acuerdo con la encuesta¹⁸ realizada por la Secretaría de la Función Pública de México, el 20% de las empresas estudiadas reconoció que realiza pagos extraoficiales para influir en el contenido de nuevas leyes, políticas y regulaciones, gastándose anualmente en estas cuestiones una media del 6% de sus ingresos. Respecto a la corrupción burocrático-administrativa, el 13% de las empresas realizó pagos a funcionarios federales, el 10% a funcionarios estatales y el 11% a funcionarios municipales con el fin de influir en sus decisiones o modificar la aplicación prescrita de las leyes, las políticas o regulaciones para adquirir beneficios, contratos, concesiones,

¹⁷ Mohsin Habib y Leon Zurawick, *The efecto of corruption on trade and FDI*, Transparencia Internacional (2005)

¹⁸ Encuesta de gobernabilidad y desarrollo empresarial 2005 (CEESP, 2005).

decisiones judiciales, o simplemente ahorrar tiempo. Resulta que el 34% de las empresas asigna un 6% de sus ingresos para este tipo de corrupción (CEESP, 2005).

Además según el estudio de KPMG sobre el fraude y corrupción en México (2008), el 77% de las empresas que operan en México ha tenido cuando menos un fraude en el último año. De estos casos, el 46% fue cometido por personal de las propias empresas. Además en uno de cada cuatro casos, el monto defraudado fue superior al millón de pesos y en uno de cada diez la cifra llegó a superar los 5 millones de pesos. En el mismo estudio descubrió que seis de cada diez empresas consideran que los pagos extraoficiales a servidores públicos tienen un impacto significativo en sus proyecciones de inversión.

6.3.2 Capacidad empresarial

Como hemos visto antes, en el proceso de la industrialización el gobierno puede jugar un papel muy importante. Sin embargo aunque la política industrial sea buena, sin la existencia de empresas potentes no se puede lograr el éxito del desarrollo industrial (Sasaki, 2001). Es decir, como la industria se sostiene por las empresas, la competitividad de la industria depende mucho de la competitividad de éstas. Por lo tanto con el fin de mejorar la competitividad de la industria es necesario crear y desarrollar empresas nacionales.

La importancia de la capacidad empresarial desde la experiencia de la industrialización en los países asiáticos orientales

Uno de los factores importante de la política de industrialización por sustitución de importaciones en el proceso del alcance en cuña. Es el refuerzo de la capacidad industrial nacional para reducir la dependencia externa y fortalecer la competitividad de

la industria.

Dentro de este proceso, las empresas domesticas han jugado un rol importante. Bajo un ambiente competitivo creado por el gobierno, las empresas domésticas han desarrollado y aumentado la competitividad hasta poder exportar sus productos. Es decir, que el gobierno no solo ha protegido las industriales nacientes sino que ha fomentado la competencia entre las ellas para que puedan competir en el exterior.

Además la capacidad de crear empresa se puede interpretar también como la capacidad de los emprendedores. En el proceso de industrialización de estos países, se observa el desarrollo del espíritu empresarial y la aparición de emprendedores locales con talento en las industrias protegidas. Desde luego estos emprendedores han iniciado el desarrollo industrial nacional bajo un ambiente competitivo y cierta protección del gobierno. Así por ejemplo, en el caso de Japón en las industrias de base de cada etapa de la industrialización, destaca la presencia de los grandes emprendedores; así, en la industrial electrónica se encuentra Morita -fundador de Sony-, Kounosuke Matsushita -fundador de Panasonic-, Hayakawa -fundador de Sharp-, etc. En el sector automovilístico también encontramos estas figuras como Souichiro Honda, fundador de Honda, Kiichiro Toyoda, fundador de Toyota, etc.

Es importante mencionar que en los países asiáticos donde hay industrias mundialmente competitivas, es donde se encuentran las empresas nacionales más fuertes. Esta tendencia se encuentra no solamente en Japón sino también en Corea del Sur (Samsung, Hyundai, LG), en Taiwan (Acer), etc. Cabe recordar que las empresas grandes actuales han sido las empresas PYMEs de hace unos años y éstas también juegan un rol importante en la absorción de empleo (Krose, 2006, p. 27). Sin embargo también puede promover PYMEs que tengan pocas posibilidades de innovación tecnológica o que puedan mejorar la productividad. Eso no conduce al desarrollo

económico. Por esto es muy importante formar PYMEs competitivas que puedan ser administradas de una forma más moderna y tengan la capacidad de introducir y absorber nuevas tecnologías (Kohama, 2001, p. 30). Cabe destacar que en el proceso de desarrollo de estas empresas nacionales, las políticas industriales favorables a estas empresas representan una gran parte de la experiencia de los países asiáticos orientales. Por lo tanto es necesario apoyar la creación de empresas competitivas y fomentar la asimilación de las nuevas tecnologías.

Como hemos visto en el capítulo anterior, con el fin de asimilar las nuevas tecnologías es necesario que las empresas locales o el gobierno dediquen parte de sus esfuerzos a la I+D. Así por ejemplo entre el periodo de 1960 y 1992 el promedio de los gastos en I+D respecto al PIB de los países asiáticos orientales fue de un 0,75% que es 3 veces más que el gasto en otras regiones, entre las cuales destaca Corea del Sur que ha registrado un 2% desde finales de los años 80 (Tran, 1992).

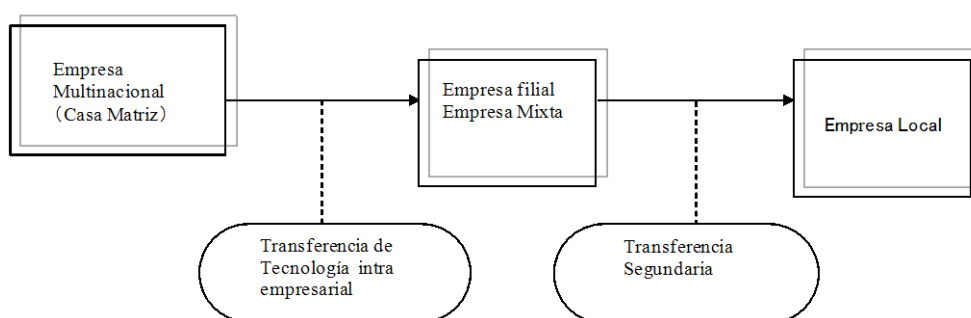
La capacidad de absorción de las nuevas tecnologías

La experiencia de los países asiáticos con el fin de alcanzar a los países más desarrollados nos dice que es muy importante examinar sus experiencias para introducir nuevas tecnologías. Estos países han logrado asimilar las nuevas tecnologías a través de las importaciones, la creación de empresas mixtas, licencias y la IED etc. Así como hemos visto en el capítulo anterior en el caso de China, la IED ha contribuido significativamente al desarrollo industrial nacional. El núcleo de la IED es la empresa multinacional.

En general las empresas extranjeras transfieren la tecnología a otros países a través de sus filiales y poco a poco va permeando las empresas nacionales. Este proceso no es tan simple y es importante saber cómo se difunde este conocimiento.

El gráfico 6-12 muestra el esquema de transferencia de tecnología vía IED. Principalmente las tecnologías y los conocimientos administrativos se transfieren a través de los dos procesos. Uno de ellos es la transferencia inter-empresarial y otro es la transferencia secundaria. Una de las principales vías es la formación y la orientación de los proveedores locales. Así para lograrla es necesario que exista no solamente una base tecnológica en esta industria sino también que los proveedores tenga capacidad de asimilar la formación de las empresas multinacionales y de formar una fuerza laboral cualificada. La segunda vía es que los empleados locales busquen trabajar en las empresas internacionales o que se independicen. Es tan importante el espíritu emprendedor como la capacidad humana (Tanaka, 2004).

6-12 Rutas de transferencia de tecnologías



Fuente: Tanaka (2004)

Narula remarca la importancia de la capacidad de absorción de los países en vías de desarrollo para que logren asimilar y utilizar eficazmente las tecnologías y los conocimientos de los países más industrializados. El gráfico siguiente (Narula, 2004) muestra los componentes según la capacidad de absorción. El desarrollo de estas capacidades es la clave para no solamente incrementar la absorción de las tecnologías de las empresas multinacionales sino también atraer más los flujos de IED (Narula y Portelli, 2004).

6-13 Los componentes de la capacidad de absorción

• **Infraestructura Básica**

Calle, ferrocarril, etc
Teléfonos
Electricidad
Capital humano calificado (educación primaria y secundaria)
Escuelas primarias y secundarias
Hospitales

• **Infraestructura Avanzada**

Universidad
Capital humano calificado (educación terciaria)
Institución de investigación
Bancos, empresas de seguro

• **Empresas**

Empresas domésticas con los capitales humanos y físicos apropiados que pueda internalizar los flujos de
Filiales de MNEs (actúa tanto usuario como creadores de los flujos de tecnologías)

• **Formal and informal institutions**

Regimen de derecho de propiedad intelectual
Estandar técnico, peso y medidas
Incentivos y subsidios para promover la adaptación y creación de nuevas tecnologías
Recaudación
Competición política
Promoción de inversión y esquema de objetos
Promoción de colaboración entre los actores económicos (domésticos)
Promoción de colaboración entre los actores económicos (Extranjero)
Promoción de Empresariedad

Fuente: Narula (2004)

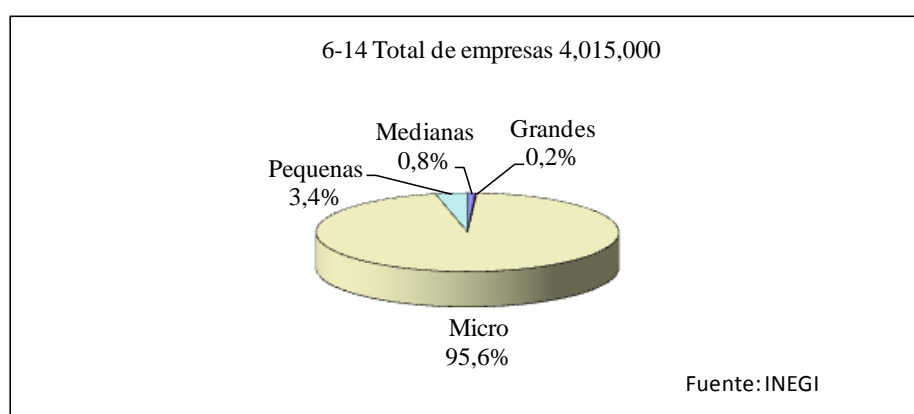
Asimismo Tran habla sobre la capacidad de absorción como de la capacidad de poder utilizar eficazmente las tecnologías y que tengan un aprovechamiento local. Con el fin de poder alcanzar el nivel de industrialización de los países más avanzados, es necesario expandir la economía nacional. Además es importante obtener la capacidad de desarrollar gradualmente las tecnologías ya asimiladas. Para lograrlo se requiere no solamente la capacidad de absorción de nuevas tecnologías sino también la capacidad social para asimilarlas (Tran, 2001b, p. 112).

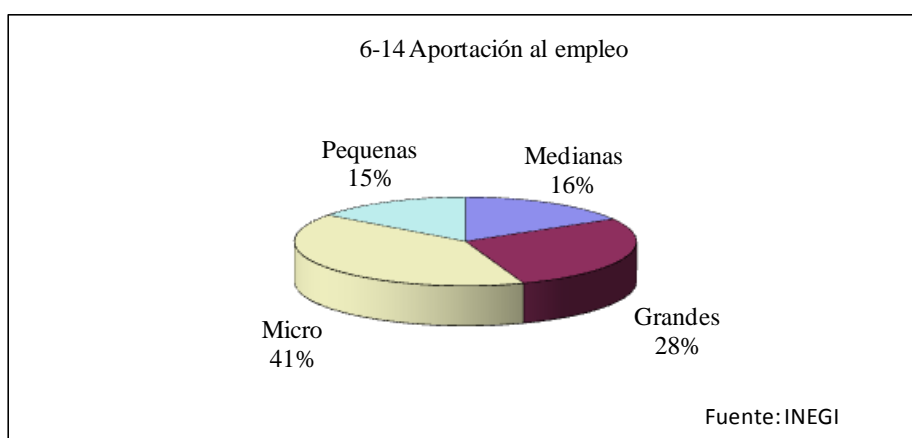
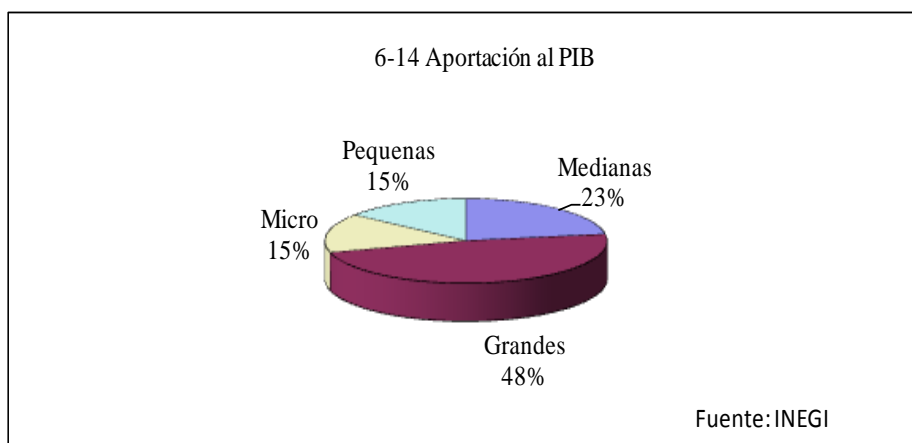
La capacidad empresarial en México

En el caso de México, el proceso de industrialización manufacturera no ha logrado

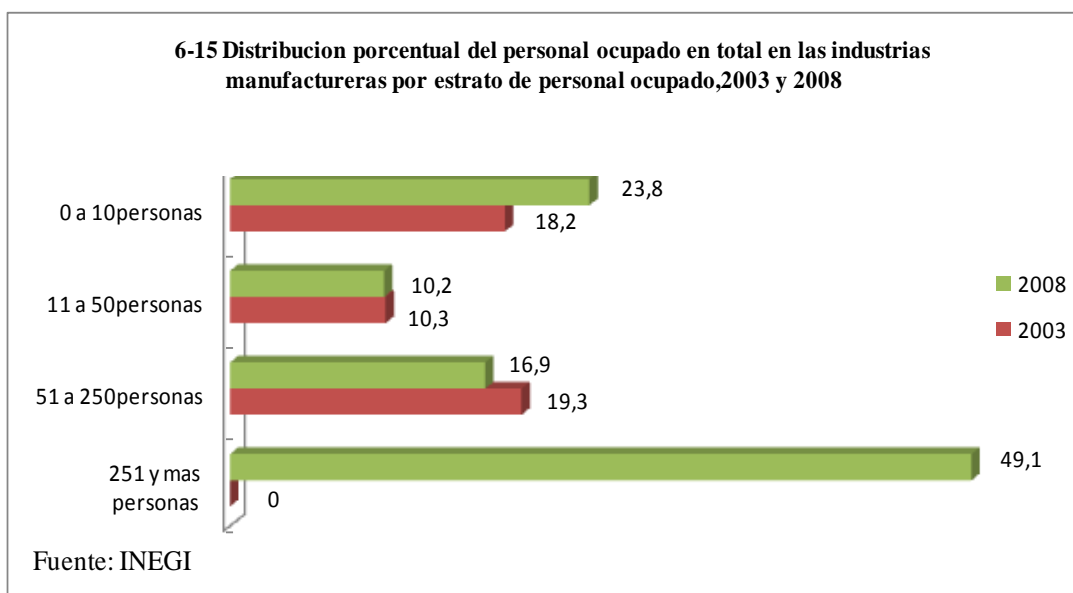
la formación de las empresas nacionales ni tampoco crear el espíritu emprendedor como en los países asiáticos orientales debido a la falta de un entorno y de unas políticas que favorezcan a los emprendedores locales. Durante la industrialización bajo la política de sustitución de importaciones (1940-1982), con un control total de las industrias por parte del gobierno, se ha creado un ambiente corrupto que era una de las causas de la concentración de riqueza en ciertos grupos de personas eliminando así la posibilidad de que otras empresas privadas participen. Además la mayoría de las empresas públicas han pasado a manos de empresas multinacionales. Actualmente a pesar de que el gobierno fomenta programas de capacitación para las empresas PYMEs, todavía existen muchos problemas al respecto.

Uno de los grandes problemas de la industria mexicana es la alta presencia de micro empresas que representan el 95% del total de unidades productivas en el país y generan el 55% de las fuentes de empleo mientras el número de empresas grandes y medianas es extremadamente pequeño. En cuanto a los sectores a los que se dedican estas empresas, un 90% se encuentra en el sector de la venta al por menor, servicios y agricultura cuyos productos se orientan hacia el mercado local.

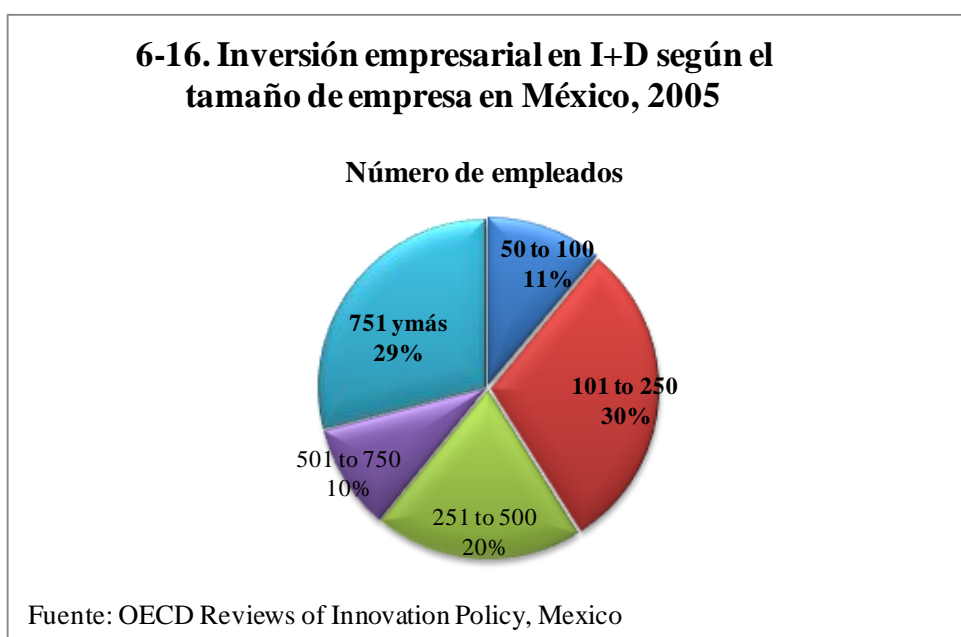




Respecto al sector manufacturero, aquí también destaca la cantidad de empresas pequeñas y poca presencia de empresas medianas y grandes. Esta estructura limita la capacidad de la cadena de abastecimiento para fomentar el crecimiento y aumentar la productividad. Así por ejemplo en los sectores electrónicos y automotrices que son dos grandes industrias exportadoras de México, las empresas mexicanas no pueden suministrar componentes a las empresas multinacionales debido a la falta de economías de escala, falta de capacidad técnica y baja calidad (Haugh et al, 2008). Es decir en México existen pocas empresas internacionalmente competitivas que tengan equipos modernos y una cultura de innovación fuerte, mientras que la mayoría de las empresas pequeñas tienen equipos obsoletos, usan diseños antiguos y la calidad de sus productos tampoco es buena.

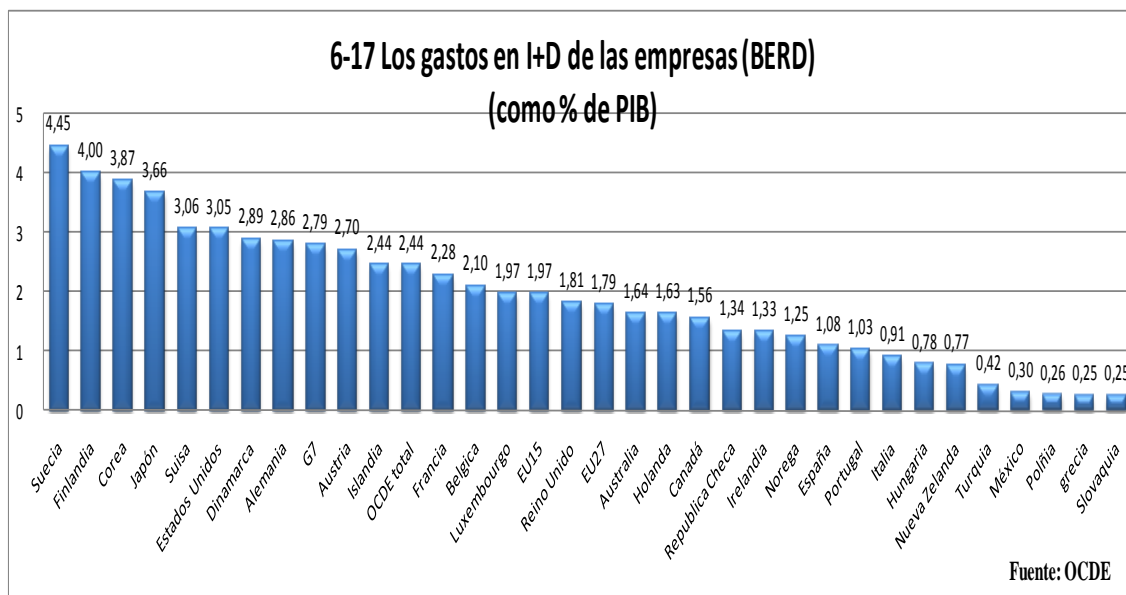


En las actividades innovadoras, el gráfico 6-16 destaca también la gran cantidad de empresas pequeñas. Además las empresas grandes juegan roles menos prominentes que en otros países de la OCDE tales como Alemania, Japón y Estados Unidos, donde las empresas son líderes en la estructura del mercado. Son las que hacen las innovaciones a gran escala y coordinan a las empresas más pequeñas.



En general las empresas pequeñas no tienen la capacidad ni el conocimiento tecnológico para hacer I+D en comparación con las empresas mas grandes.

La misma tendencia se encuentra el sector servicios y en el sector manufacturero basado en baja y mediana tecnología. Esta tendencia se ve reflejada en el sector privado donde la investigación y desarrollo se encuentra en uno de los niveles más bajos dentro de la OCDE. Además como consecuencia de la falta de la capacidad de absorción de conocimiento, la transferencia de tecnologías (a pesar del avance de la integración comercial, especialmente con Estados Unidos y el incremento de los flujos de la IED), es muy débil (OCDE, 2009a).



México no puede beneficiarse de los efectos positivos de la presencia de las empresas multinacionales y se queda sólo con el proceso de ensamblaje, lo cual corresponde a la mano de obra menos cualificada.

Por otro lado, en el caso de China, ellos no compiten solamente con su tradicional ventaja comparativa de bajo coste y abundante mano de obra poco cualificada sino también con la actividad económica basada con el conocimiento que avanza rápidamente (OCDE, 2008: *China Innovation*). Como vimos, el gobierno chino no

solamente fomenta las actividades innovadoras en universidades e institutos sino también canaliza los inventos o el fruto de estas investigaciones y desarrolla la actividad empresarial. Un claro ejemplo es Neusoft que es una de las empresas más representativas del sector de software en China con unos 16.400 empleados y con delegaciones en Japón, Estados Unidos y Europa. Neusoft comenzó como una empresa de capital riesgo originada en universidad (Li, 2010).

Por consiguiente con el fin de lograr una industrialización que cree empleos y que sirva para alcanzar a los países más avanzados, México ha de crear empresas grandes y competitivas en lugar de fomentar la creación de micro-empresas incapaces de contribuir al crecimiento del país.

Es necesario que el gobierno, en primer lugar, determine cuáles son las industrias prioritarias a desarrollar. El siguiente objetivo debería ser buscar las empresas PYMEs con mayor potencial para crear valor añadido como fue el caso de los países como Japón, Corea del Sur y China.

6.3.3 La capacidad de los recursos humanos

El capital humano representa el aspecto nuclear de la capacidad de absorción (Narula, 2004). Asimismo según el Banco Mundial (1993), uno de los factores del éxito del desarrollo económico en los países asiáticos orientales fue que el gobierno fomentó la política educativa lo que ha conducido a un alto nivel de educación de esta región. Así, en esta region el gasto público ha sido mayor que otras regiones. Además cabe destacar la cantidad de estudiantes que han salido al extranjero para mejorar su nivel de educación (Tran, 2001b). También las propias empresas han ido formando a sus empleados.

La importancia de los recursos humanos en el trabajo

Suehiro (2000) indica que en el ámbito de los recursos humanos, una de las capacidades más importantes son las que se originan y desarrollan en el lugar de trabajo. En el lugar de trabajo la personalidad que se requiere no es la de emprendedor sino la capacidad de los técnicos, ingenieros y los trabajadores cualificados. Estas capacidades se clasifican en tres niveles que se corresponden con el individuo, la organización y la sociedad. En primer lugar en el nivel individual es importante tener la capacidad de comprender las técnicas importadas y el sistema de producción. Según las investigaciones realizadas por Taniura (1990), a fin de lograr la transferencia de tecnología con éxito, es imprescindible formar a los técnicos, ingenieros y los administradores. Sin embargo no es suficiente que solamente un individuo posea la capacidad de aprendizaje.

La aplicación de los conocimientos técnicos en el lugar de trabajo y el proceso de acumulación de experiencia profesional (*learning by doing*) son indispensables para los países menos desarrollados para incrementar su industrialización. Para llevar acabo la formación del personal, influyen las técnicas utilizadas para este fin. Es decir, es importante la introducción de técnicas hacia los individuos pero también la formación en el nivel organizativo y empresarial. En tercer lugar está la capacidad de formación de técnicas a nivel social. En este nivel el grado de conocimiento y el sistema de formación del personal desempeñan papeles importantes. Por ejemplo se da más importancia a la práctica que a la formación teórica, formación en el lugar de trabajo (OJT) sobre formación fuera de lugar de trabajo (Off-JT).

Estas ideas han constituido la base sobre la que la industria manufacturera japonesa históricamente ha ido transfiriendo los conocimientos tecnológicos a través de la OJT.

La primera vez que se utilizó la formación *in situ* en Japón, fue gracias a los extranjeros que trajeron esta técnica. Por ejemplo, las técnicas francesas, junto con un inspector veterano lograron la transferencia de la técnica a las ingenieras japonesas de la fábrica de hilados público “Tomioka”, el cual también sirvió para introducir nuevas tecnologías en el país. Posteriormente estos conocimientos se fueron transmitiendo a lo largo de todo el país.

La introducción de OJT por los extranjeros se ha realizado en todo el territorio japonés, como por ejemplo, la apertura de la fábrica siderúrgica Yahata por ingenieros alemanes y la dirección de la misma por ingenieros ingleses en el departamento de construcción naval.

Importancia del “terrenismo”

El origen del “terrenismo” -que es el pensamiento que considera el lugar de trabajo el factor más importante-, fue desarrollado en la industrial textil japonesa. Dentro de este proceso, dos hombres han contribuido enormemente.

Uno de ellos es Yamabe quien fundó la “Osaka, fabrica de hilo” (actualmente Toyobo). Yamabe marchó a estudiar al Reino Unido donde existía una fuerte clase social como en la época Edo (1603-1868) en el Japón de la era Meiji (1868-1912). Fue cuando comenzó a aprender ciencias y tecnología por maestros extranjeros. Sin embargo aunque a través de estos cursos pudo aprender el conocimiento teórico, faltaba la maestría, el conocimiento práctico, que es el fundamental a la hora de fabricar. Al principio Yamabe estudió en la Universidad de Londres pero se pasó al King's College para aprender ingeniería mecánica. Posteriormente fue a trabajar a una fábrica de Manchester como un obrero más. Así adquirió el conocimiento teórico en la Universidad de Londres y el conocimiento práctico en una fábrica. Ahí aprendió las

razones por las que existe una jerarquía laboral y que es necesario unir el conocimiento científico y la experiencia de los obreros en el lugar de trabajo y si esto no sucede no se conseguirá producir a la más alta calidad.

Uno de los defectos de la organización tradicional es separar el conocimiento teórico del práctico quedando el teórico en la parte superior de la jerarquía y el práctico en la parte inferior. Hay que conseguir unir estos dos tipos de conocimiento.

Para conseguir este fin, es importante eliminar las barreras sociales. Sin embargo es difícil para las personas que pertenecen a las clases inferiores entrar en las clases superior. En cambio es mucho más fácil para las personas que pertenecen a las clases superiores ponerse a la altura de las clases inferiores a base de humildad. Es imprescindible que las personas de clase alta ignoren las barreras sociales a través de su comportamiento más cercano con las personas de clases inferiores (Amuro, 1997).

Para transmitir el conocimiento empírico, es necesario que la persona con este conocimiento tenga una buena capacidad comunicativa y ha de ser una persona de la misma fábrica. En esto consiste el “terrenismo científico”, la capacidad de expresar el conocimiento lógicamente para formar un conocimiento sistemático del personal (Nonaka y Takeuchi, 1996).

Para conseguirlo, es necesario romper la idea preestablecida de jerarquía y crear una cultura de igualitarismo. En Alemania aunque se reformó la educación universitaria y se ha realizado la unificación de cursos teóricos y las prácticas en la facultad de ingeniería, la jerarquía se ha quedado dentro de la organización. En Estados Unidos ha sucedido lo mismo. Pero en Japón además de la reforma educativa mirando al sistema alemán, también se fomentó la ideología de igualitarismo.

La unificación de los dos tipos de conocimiento no se ha realizado en la fase de la estructuración de la organización sino que las personas aprenden ambos a través de la

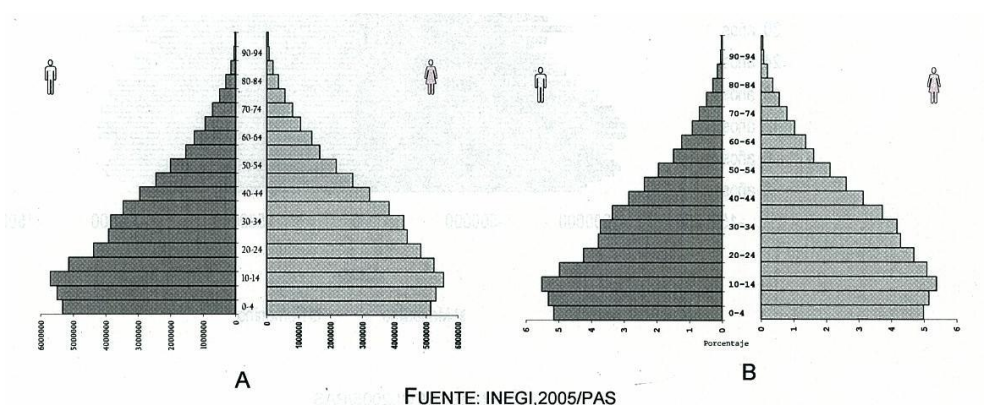
formación. Así uno de los objetivos del sistema de formación dentro de la empresa es enseñar conocimientos prácticos a los que tengan conocimientos teóricos y por otro lado los conocimientos teóricos a los que tengan conocimientos prácticos.

Con este sistema los obreros adquieren conocimientos teóricos y los empleados recién graduados reciben conocimientos prácticos. Estos últimos empiezan a trabajar en la factoría para ganar un mayor conocimiento *in situ*. Además los graduados han participado en las actividades del sindicato como delegados. Una de las ventajas competitivas de las empresas japonesas es la búsqueda de la cultura empresarial del terrenismo.

La capacidad de los recursos humanos en México

Actualmente en muchos países industrializados la esperanza de vida ha aumentado considerablemente. A su vez la tasa de natalidad tiende a reducirse lo que lleva a poblaciones cada vez mas envejecidas. En el caso de México, es el contrario, hay una gran parte de la población que es aun joven (véase el gráfico siguiente).

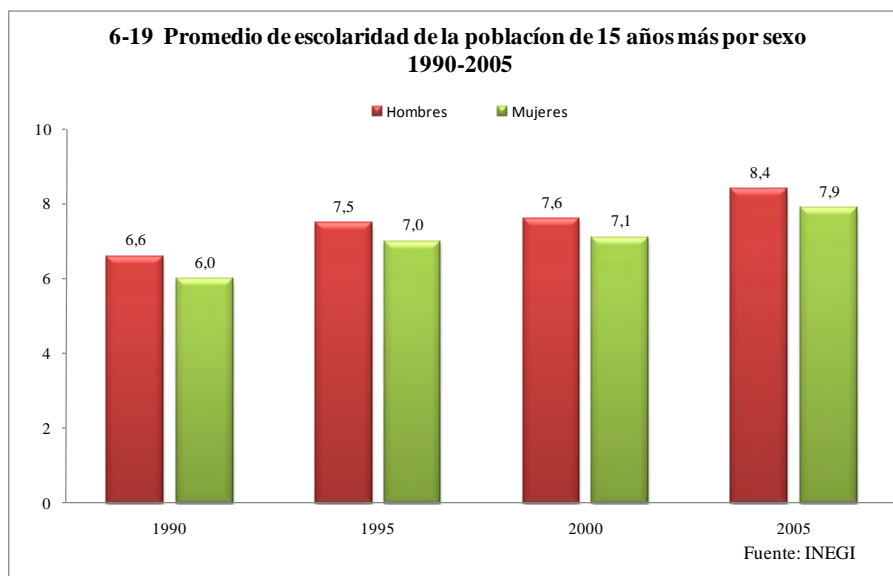
6-18. A. Población por edad y sexo. B. Pirámide poblacional de acuerdo al porcentaje total de la población. México, 2005

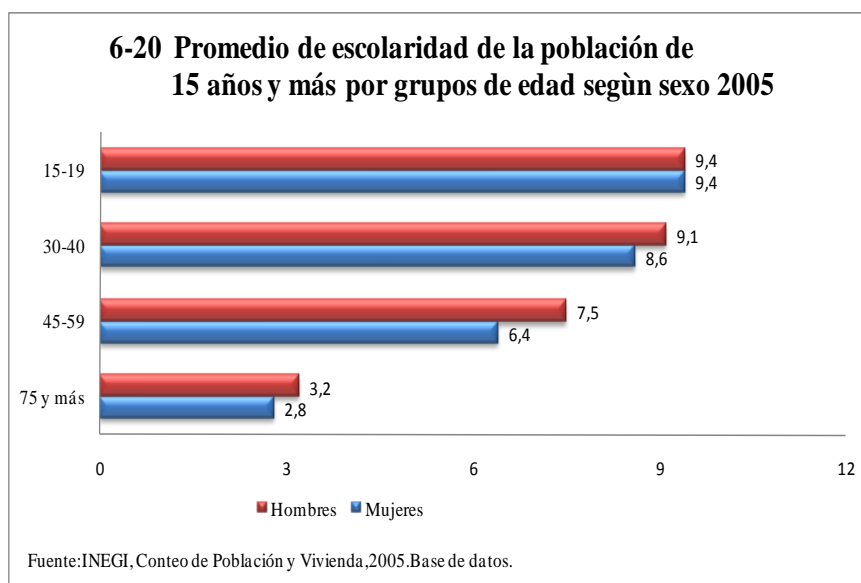


Durante el periodo 1995-2005, el gasto en instituciones docentes se incrementó de

5,6% al 6,5% del PIB, un nivel que está por encima de la media de los países de la OCDE que es del 5,8%. Lo mismo sucede con la parte de gasto público invertida en educación (23,4%) que es también la más alta y casi el doble que la media de la OCDE (13,2%). Gracias a este incremento en la inversión, la educación ha avanzado considerablemente.

Así de acuerdo con el gráfico 6-19 que hace referencia al número de años de educación formal que en promedio aprobó entre la población de 15 y más años, desde 1990 al 2005 el promedio de escolaridad pasó de 6,6 a 8,4 grados en la población masculina, y de 6 a 7,9 grados en la población femenina. Además como muestra el gráfico 6-20, los promedios de escolaridad son más altos entre las generaciones más jóvenes y la brecha que hay entre hombres y mujeres se reduce considerablemente.

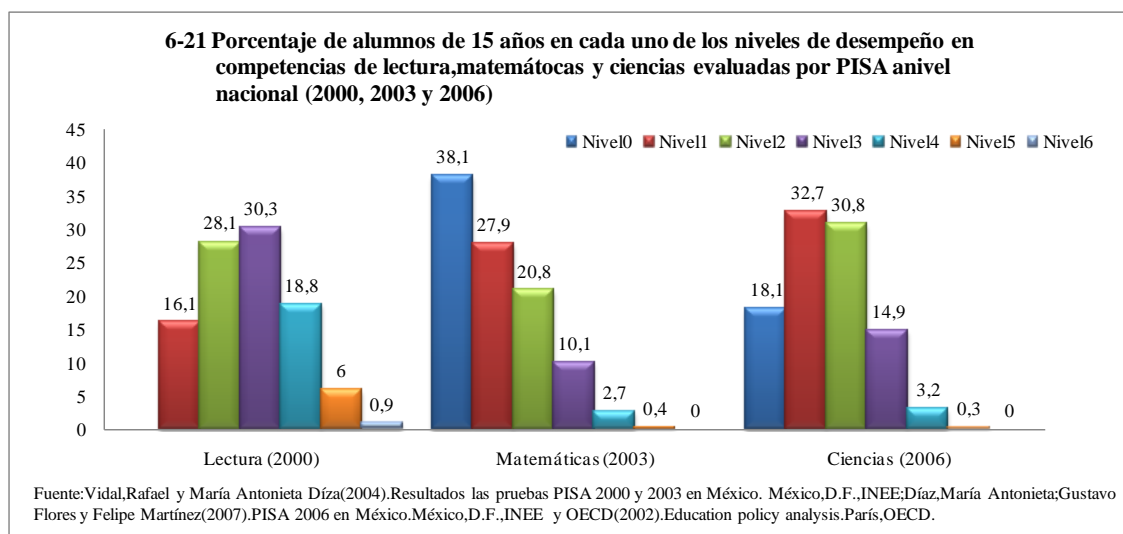




Pero, aun teniendo un gasto promedio muy superior al de la OCDE, el gasto por estudiante en los distintos años de enseñanza es muy inferior. Así por ejemplo el gasto por estudiante de primaria en México es de 1.913 USD (ajustado según la paridad del poder adquisitivo) que equivale aproximadamente a una tercera parte del promedio de la OCDE (6.252 USD). En cuanto al gasto por estudiante de secundaria (1.839 USD) es más o menos una cuarta parte del promedio de la OCDE (7.437 USD) y por ultimo, el gasto por estudiante universitario es de 6.402 USD, que es casi la mitad del gasto por estudiante en la OCDE, de 11.512 USD (OCDE, 2008a).

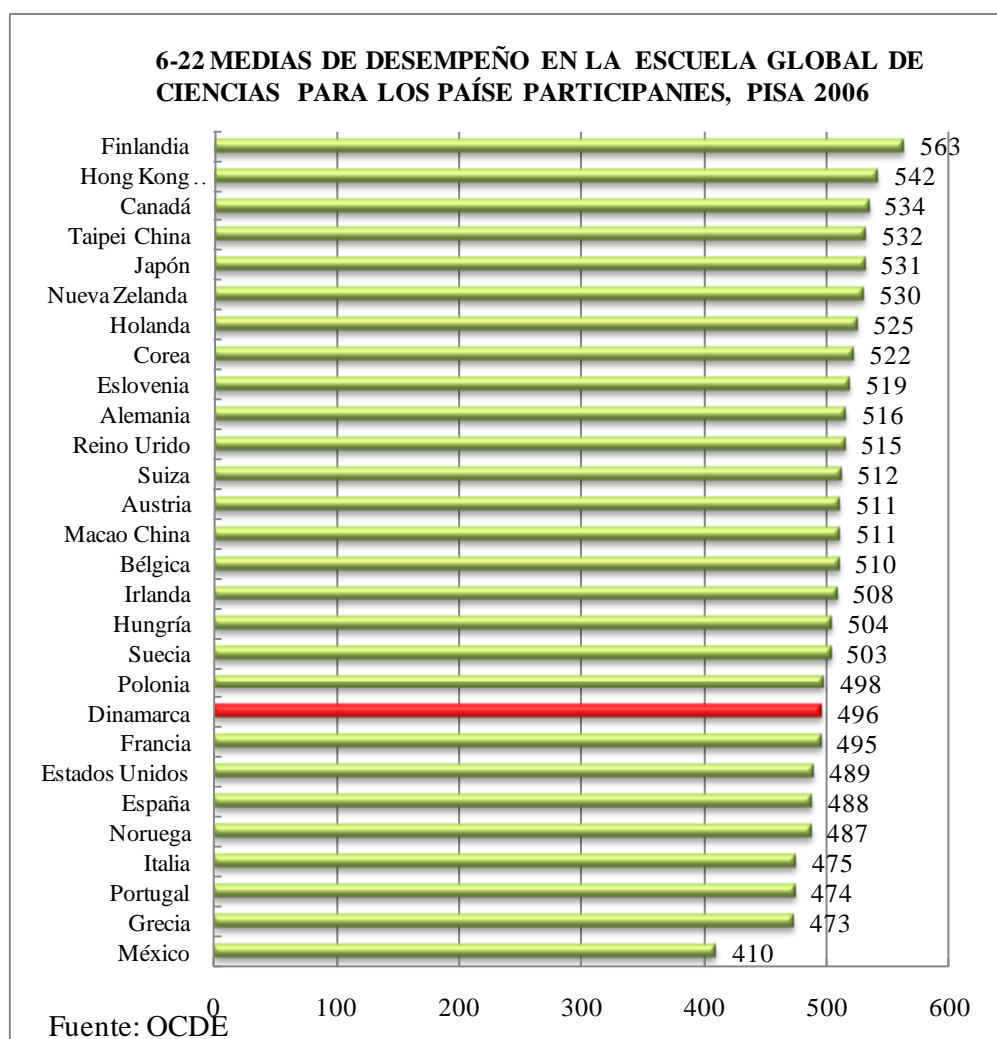
Cuando hablamos de la calidad de la educación en México, según los resultados del PISA en 2006¹⁹. El informe PISA se publica cada tres años, y evalúa las competencias necesarias para la vida actual en lectura, matemáticas y ciencias. En 2006 participaron 57 países: los 30 de la OCDE más otros 27. México fue uno de los países en el peor resultado en el área de OCDE.

¹⁹ PISA es un proyecto de la OCDE que evalúa a jóvenes de 15 años de edad que estén en cualquier grado escolar a partir del primero de secundaria

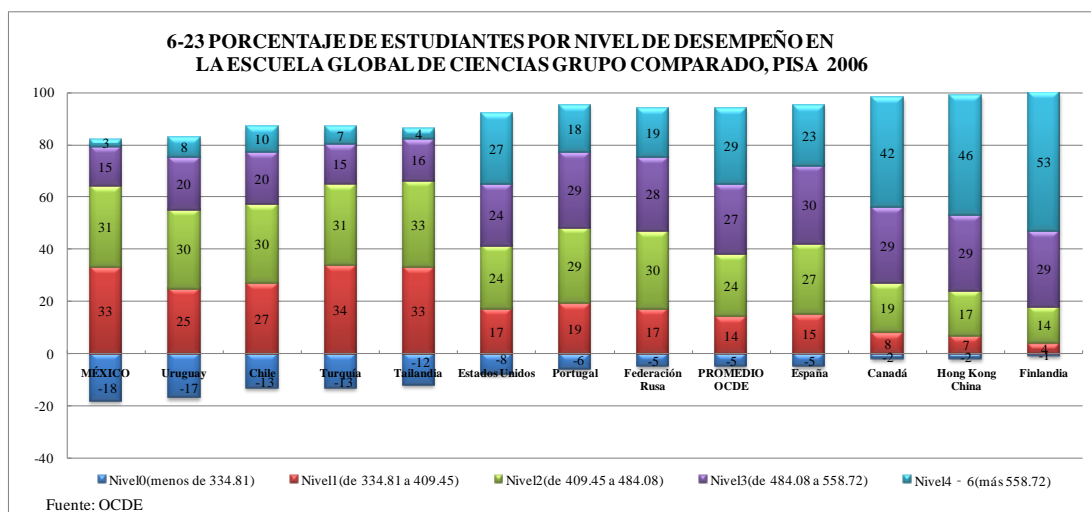


Niveles	Descripción genérica
Nivel6	Situarse en uno de los niveles más altos significa que un alumno tiene potencial para realizar actividades de alta complejidad cognitiva, científicas u otras.
Nivel5	
Nivel4	Por arriba del mínimo necesario y, por ello, bastante buenos, aunque no del nivel deseable para la realización de las actividades cognitivas más complejas.
Nivel3	Identifica el mínimo adecuado para desempeñarse en la sociedad contemporánea.
Nivel2	Insuficientes (en especial el 0) para acceder a estudios superiores y desarrollar las actividades que exige la vida en la sociedad del conocimiento.
Nivel1	
Nivel0	

De acuerdo con los resultados de PISA, el sistema educativo mexicano debe enfrentarse a dos retos importantes. Por una parte, México tiene una proporción elevada de alumnos por debajo del Nivel 2 (alrededor del 50%), lo que implica que muchos jóvenes no están siendo preparados adecuadamente para la sociedad actual. Por otra parte, México tiene muy pocos estudiantes en los niveles superiores (menos de 1% en los niveles 5 y 6), lo que significa que los alumnos con mejores resultados no están desarrollando las competencias que se requieren para ocupar puestos de alto nivel en los diversos ámbitos de la sociedad (INEE, 2007).



Otro dato a tener en cuenta es el porcentaje de estudiantes que está en los niveles más bajos de conocimiento. Esto es un indicador importante de la medida en que los jóvenes se están preparando para participar plenamente en la sociedad y en el mercado de trabajo (OCDE, 2009a).



Aparte del problema de la calidad de la educación, existen más preocupaciones respecto a la situación del mercado laboral de los jóvenes en México. En primer lugar cerca del 45,1% de la población de 15 a 19 años de edad no estudia. Esta es la segunda cifra más alta entre países asociados de la OCDE. Además el 62% de este grupo está empleado mientras que el 38% restante está desempleado o no se dedica a un trabajo, estudio ni capacitación de ningún tipo (OCDE, 2008a).

Otra cifra a destacar es que en México 3,6 millones de niños y adolescentes de entre 5 y 17 años de edad están trabajando de acuerdo al Módulo sobre trabajo infantil de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE 2007). Es decir el 12,5% de la población infantil (de este mismo rango de edad) de los cuales 1,1 millones son menores de 14 años no tienen la edad mínima para trabajar estipulada por la Ley Federal del Trabajo (UNICEF, 2009). Una de las razones de la alta tasa laboral de la población infantil es la falta de ingresos de sus padres por no ser trabajadores cualificados.

6-24 número de Población infantil y Población infantil trabajadora

Rango	Población infantil			Población infantil trabajadora						
	Niños	Niñas	Total	Niños	% ¹	Niñas	% ¹	Total	% ¹	% ²
5a13	10,126,663	9,881,791	20,008,454	744,488	7.4	368,992	3.7	1,113,480	5.6	30.5
14a17	4,609,355	4,575,585	9,184,940	1,696,582	36.8	837,005	18.3	2,533,587	27.6	69.5
Total	14,736,018	14,457,376	29,193,394	2,441,070	16.6	1,205,997	8.3	3,647,067	12.5	100

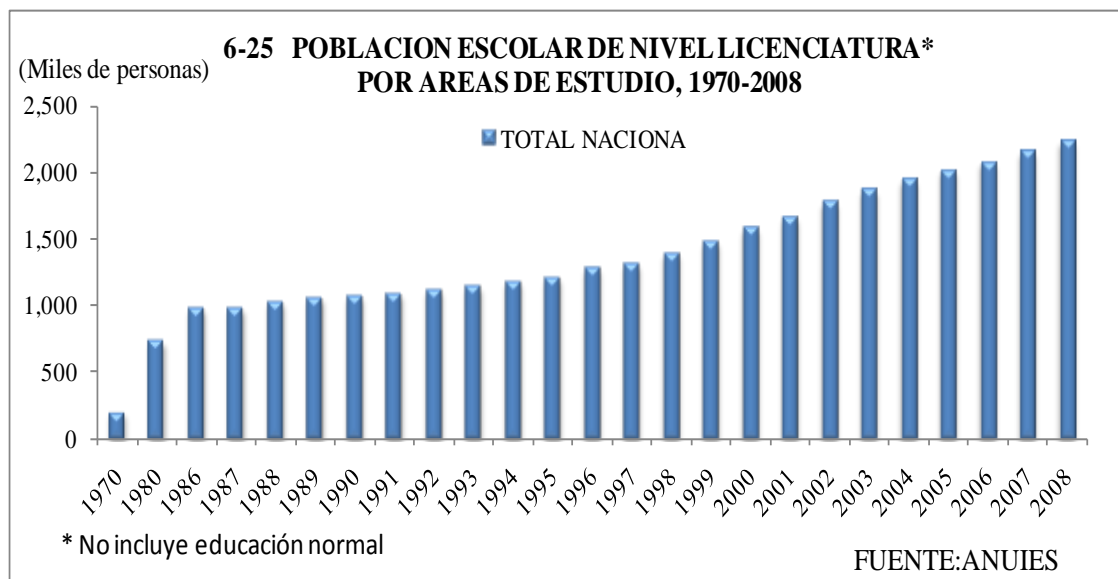
Fuente : UNICEF (2009)

Aunque existan programas de formación profesional fomentado por el gobierno, hay pocas posibilidades de lograr alcanzar cierta categoría laboral que sirvan para encontrar un trabajo reglado y acorde con la ley por lo que estas personas siguen trabajando al margen de las leyes laborales.

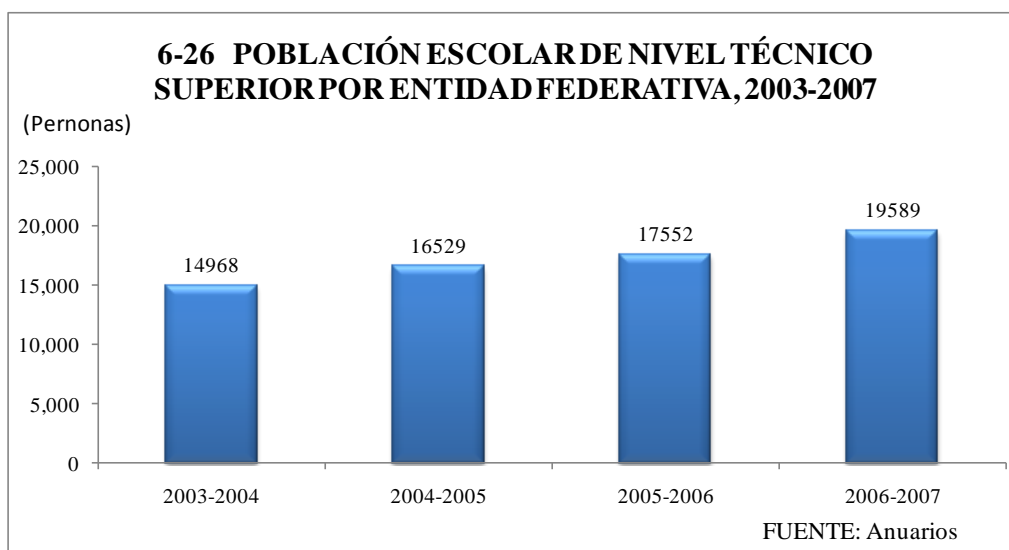
Una de las razones por las que los padres siguen sin aumentar sus cualificaciones profesionales es el coste de oportunidad de dejar de trabajar a cambio de ir a los programas de formación. Esto a la larga lleva a perpetuar el círculo vicioso de la pobreza en los más desfavorecidos (VTA, 2008c). Por este motivo se debe incrementar las oportunidades de formación dentro del lugar de trabajo y al mismo tiempo aprender a crear las empresas que sean capaces de dar estas oportunidades como es el caso de los países asiáticos orientales (sirva Japón como ejemplo) y no fomentar la creación de micro-empresas que son incapaces de resolver estos problemas.

En segundo lugar respecto a la característica del mercado laboral, aunque el número de graduados universitarios ha aumentado, casi la mitad de los graduados no parecen haber encontrado un empleo en el área de sus competencias y habilidades adquiridas en la educación terciaria. Es decir, la oferta laboral y la demanda laboral no coinciden (OCDE, 2009a). Esta es una situación parecida a lo que ocurre en Tailandia, mientras que en Corea del Sur no se generó el mismo problema. Es más, en cuanto a la composición de los estudiantes universitarios se refiere, comparado con otros países en

Corea del Sur la proporción de los estudiantes de las facultades de ciencias e ingeniería que va a estudiar al extranjero es muy alta (Watanabe, 2001, p.119).



En tercer lugar, México no tiene una tradición de entrenamiento en el lugar de trabajo para los trabajadores primerizos (Kis, Viktória et al., 2009). Por lo tanto aunque aumenta el número de ingenieros, no se puede formar a las personas que trabajan directamente en la fábrica. Es importante que los ingenieros o técnicos dediquen parte de su vida profesional a trabajos propios de obreros rompiendo así las barreras generacionales como ha experimentado Japón.



Asimismo México debería invitar más a ingenieros extranjeros expertos en la utilización de nuevos equipos y aprender de ellos nuevas técnicas. China, por ejemplo, en 1983 lanzó un proyecto para la introducción de recursos intelectuales y se estableció un departamento para la introducción de los recursos intelectuales tanto en el gobierno central como en los gobiernos regionales con el fin de invitar a los extranjeros más capacitados. En 1998 el gobierno autorizó a 200 organizaciones privadas la venida de personal extranjero. Como consecuencia de esto, el número de expertos extranjeros invitados anualmente han pasado de unos centenares a unas 60.000 personas, de las cuales la mayoría de ellos eran ingenieros venidos de las fábricas de equipos o proveedores europeos o estadounidenses (JETRO, 2007).

Asimismo como la industria manufacturera china tiene poca historia, tiene una falta de ingenieros veteranos. Para compensar la falta de estas personas, actualmente las empresas manufactureras chinas, especialmente las empresas que tienen negocios con empresas japonesas, fomentan activamente a emplear a los ingenieros veteranos que tienen 20 ó 30 años de experiencia.

Así por ejemplo en las zonas donde se desarrolla la industria manufacturera como

Zhejiang, Guangdong y Jiangsu, las empresas grandes como KONKA, TLC y GALANTS emplean activamente a ingenieros muy experimentados con el fin de reforzar el control de los procesos y el control de calidad para llegar al nivel de calidad de las empresas extranjeras mundialmente competitivas. Estos ingenieros se difunden gradualmente desde las empresas grandes que se encuentran en la zona del litoral a las empresas medianas (JETRO, 2007).

6.3.4 El clima de inversión y los obstáculos para atraer la IED y el desarrollo económico

Aunque los factores destinatarios como la dimensión del mercado y la localización geográfica atraen a los inversores, la política de gobierno y sus comportamientos son factores decisivos para la atracción de las inversiones. Por ello, es importante para los gobiernos crear un clima favorable de inversión que garantice los derechos de propiedad y otros aspectos de gobernabilidad más amplios como la corrupción, etc.

Según el informe sobre el desarrollo mundial de Banco Mundial, *“el clima de inversión es el conjunto de factores específicos que modelan las oportunidades y los incentivos para que las empresas inviertan de manera productiva, creen empleos y expandan sus operaciones”* (Banco Mundial, 2004).

Según la encuesta realizada por JETRO para las empresas japonesas establecidas en los países latinoamericanos, las principales dificultades y los problemas para llevar a cabo operaciones empresariales son: problemas tributarios -como la inestabilidad de las normas tributarias- y la elevada tasa impositiva, cumplimiento de los contratos, problemas laborales, inseguridad y problema cambiario. Ahora vamos a contemplar algunos problemas destacados que impiden la inversión en México.

La inseguridad en México

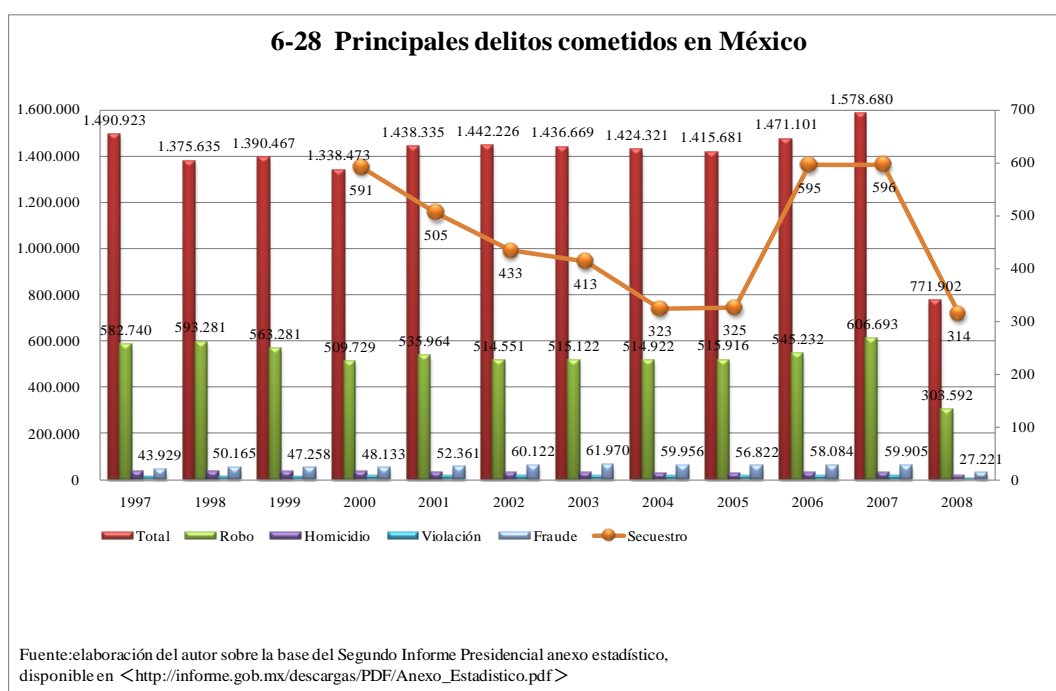
En México como otros países de América Latina la inseguridad es uno de los grandes problemas. La violencia sobre los bienes y las personas cuesta 168.000.000 dólares, aproximadamente el 14.2 % del PIB latinoamericano, lo que es equivalente al gasto en la educación primaria de esta región⁸. En México, según el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMOC), el costo de la inseguridad (108 millones de dólares, 15 % del PIB) es superior a la recaudación de impuestos (808 millones de dólares).

6-27 Coste de la violencia(% del PIB)

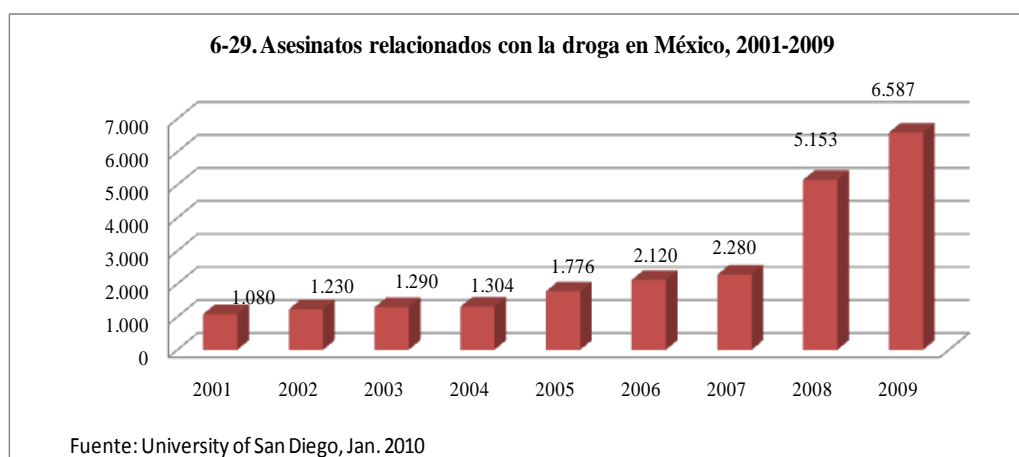
A.PERDIDAS EN SALUDO	1,9
1.Atención médica	0,2
2.Años de vida perdidos	1,7
B.PERDIDAS MATERIALES	3,0
1.Seguridad pública	1,1
2.Seguridad privada	1,4
3.Justicia	0,5
SUBTOTAL	4,9
C.INTANGIBLES:	7,1
1.Deterioro inversión-productividad	1,8
2.Deterioro de consumo y trabajo	5,3
D.TRANSFERENCIAS	2,1
TOTAL	14,2

Fuente: BID

De acuerdo con la evaluación de Foro Económico Mundial (WEF, 2009). México se encuentra entre las naciones más peligrosas de mundo. Así por ejemplo en materia de violencia, México se ubicó en lugar de 125 y en materia de crimen organizados en la posición de 127. En respuesta a esta situación, el Presidente Felipe Calderón tomó una decisión al enfrentar el problema de narcotráficante incluso con la fuerza del Estado. A pesar de esto, la situación de inseguridad no ha cambiado aunque la situación parece haber mejorado según el gráfico.



Cabe destacarse que en México las instituciones gubernamentales solamente capaces de proporcionar información respecto a los delitos que son denunciados a la policía o al ministerio público. Así que las cifras verdaderas de criminalidad solamente puede ser estimados si considera los delitos que no se denuncian (Pansters y Castillo, 2007). Además como se muestra el gráfico que el número de asesinatos relacionados con la droga ha incrementado significativamente pasando de 1080 al 6587 caso., acerca de la lucha contra narcotraficante no ha salido éxito

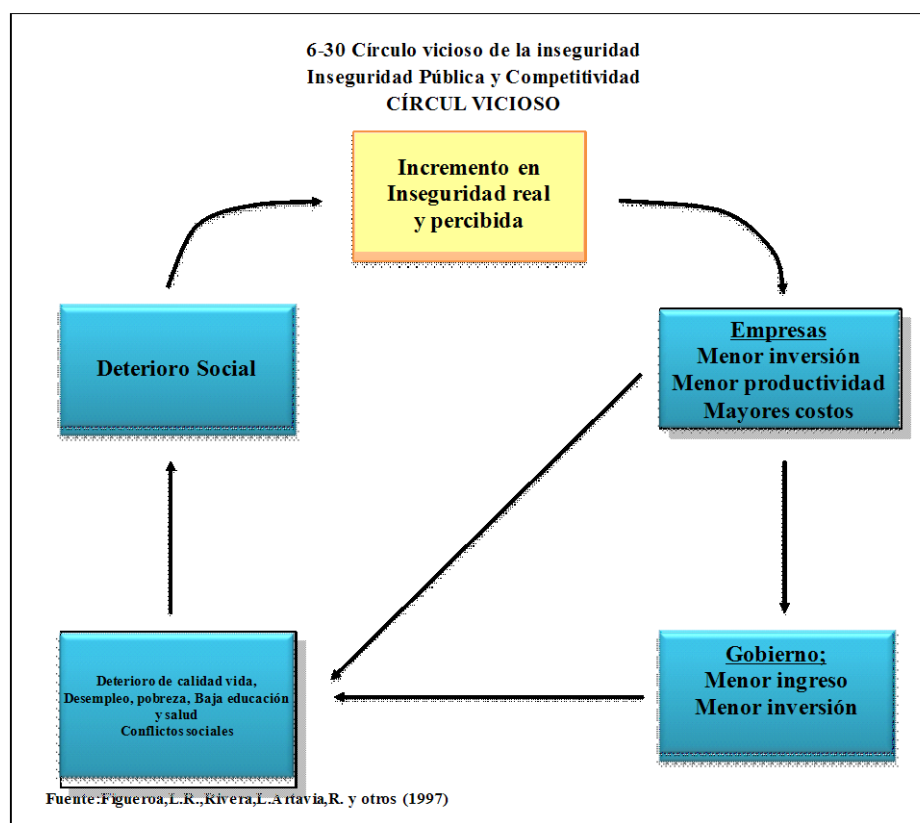


El narcotráfico y los secuestros pueden perjudicar la atracción de la IED y el crecimiento de la economía. En cuanto a las encuestas del Banco Mundial sobre el Clima de Inversión (Banco Mundial, 2004b), en América Latina, más del 50 % de las empresas encuestadas consideraron que el delito es un obstáculo grave para hacer negocios. Generalmente el incremento de la delincuencia puede añadir varios tipos de costes adicionales para las empresas. Por ejemplo, aumentan los costes de plantilla, por la necesidad de contrataciones para realizar labores específicas en seguridad y control, resguardo de activos y protección de personas. Entre estas contrataciones se encuentran los vigilantes, el personal administrativo de control y el personal de apoyo a los sistemas de seguridad. Además, las empresas se ven obligadas a aumentar el pago total en primas de seguros a causa de mayores coberturas, y por el incremento de los precios en las primas por la mayor siniestralidad (Figuerola, L.R., Rivera, L. Artavia, R. y otros, 1997).

Según la Coparmex, la industria maquiladora destina en seguridad, el 6 % de sus inversiones. Desde poner chips en sus trailers y productos, para poder detectarlos en caso de robo, hasta contratar guardias para sus altos cargos.

Como efecto directo de los delitos contra las empresas, también suben los costes. Los robos de inventario, de herramientas, de equipos, de mobiliario, de vehículos y de maquinaria, las estafas, y otros delitos financieros, los pagos por secuestro y extorsión, los atentados y daños internacionales en contra de instalaciones físicas pueden ser costos importantes (Londoño y Guerrero, 1999). Resulta que los inversores extranjeros tienden a evitar los países con alto riesgo de inseguridad (BID, 2005). Tal es el caso que los inversores extranjeros tienen tendencia a invertir más en Costa Rica, donde se les ofrece una mayor seguridad, que en El Salvador y Guatemala, aunque estos países tengan altos potenciales y atractivos incentivos.

De acuerdo con el gráfico que muestra el círculo vicioso de la inseguridad, el incremento de la inseguridad produce un impacto negativo en la competitividad de las empresas a través del alza de los costos, la limitación del crecimiento de las empresas y la disminución de productividad de la mano de obra debido, por ejemplo, a los problemas psicológicos de los trabajadores asociados al temor, estrés, baja motivación, etc. En consecuencia, la inseguridad perjudica a la atracción de Inversión Extranjera Directa y retrasa el desarrollo de un país.



La situación actual de nivel de infraestructura en México

De acuerdo con el resultado de la encuesta realizada por KPMG (2009), el 90% de los entrevistados considera que la disponibilidad y calidad de la infraestructura afecta directamente la decisión de las compañías respecto a dónde ubicar un negocio o dónde

llevar a cabo la expansión del mismo, ya que una mala conectividad les genera gastos mayores. Así, por ejemplo, los costes de logística (transporte, almacenamiento, financiamiento de inventario, distribución etc.) representan el 35% de los costes totales en el sector manufacturero en los países latinoamericanos, comparados con el 20% en los países de la OCDE.

Actualmente México se sitúa en una posición claramente inferior al promedio de la OCDE, en algunos casos, también frente a los países con nivel de ingreso similar o incluso inferior, en materia de infraestructura, tanto en términos de cobertura como de calidad. Así, de acuerdo con el foro Económico Mundial (WEF, 2009), por la competitividad de la infraestructura mexicana se ubica en el lugar 61 y a nivel sectorial, la infraestructura portuaria (94) y la de suministro energética (87).

Asimismo, según el Banco Mundial, la proporción de la población con drenaje apenas llega al 80% y los suscriptores de líneas telefónicas (fijas y móviles) es del 62% en México, mientras que entre el grupo de países de la categoría de ingreso medio donde se incluye a México, según la calificación del Banco Mundial, la proporción en el primer caso es del 85% y en el segundo llega cerca del 90% (BBVA, 2009).

Como consecuencia de la baja inversión en capital físico en la última década, ha disminuido la competitividad de México en este rubro²⁰. Así, por ejemplo, de acuerdo con las estimaciones del Goldman Sachs, BRICS debería invertir más de dos veces el valor de su PIB (del orden de 4.5 billones de dólares en 2005) para alcanzar los niveles de infraestructura de los países G 6 (Alemania, Estados Unidos, Italia, Japón y el Reino Unido), que a los ritmos de crecimiento observados tomaría alrededor de 25 años. Por el otro lado, para el grupo de N-11²¹, donde pertenece México, alcanzar el nivel de

²⁰ <http://www.prd.senado.gob.mx/ca/archivos/economica/Competitividad2009.doc>

²¹ El N-11 está formado por Bangladesh, Corea, Egipto, Filipinas, Indonesia, Irán, Paquistán, México, Nigeria, Turquía y Vietnam

infraestructura de los BRICs implicaría inversiones del orden de 1.7 billones de dolares (60% del PIB en 2005), y podrían lograrlo en un lapso de 10 a 15 años (Goldman Sachs, 2006).

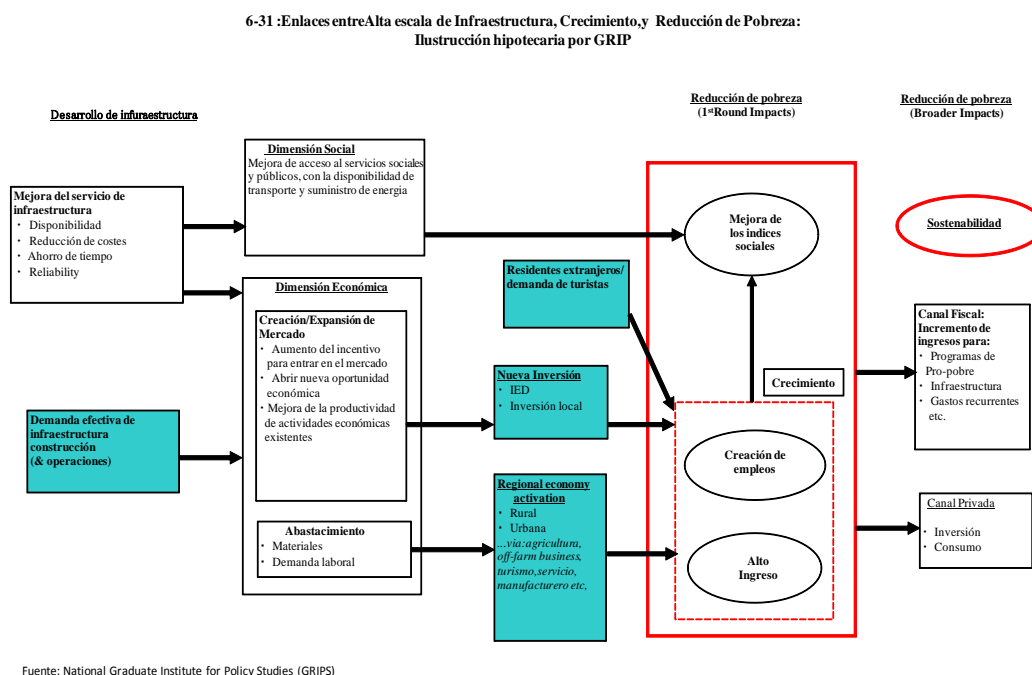
Con el fin de elevar la competitividad y atraer más a las inversiones extranjeras es necesario invertir más en infraestructura. Además, la inversión en infraestructura contribuye también a la mejora de la vida de la población y reducción de pobreza a través del crecimiento económico.

El efecto de la inversión en la infraestructura

De acuerdo con el estudio de DFID (2002), el desarrollo de servicios de infraestructura contribuye no solamente al crecimiento, sino también al desarrollo de la infraestructura en un círculo virtuoso. La inversión en la infraestructura puede contribuir al crecimiento sostenido a través de los siguientes:

- La reducción de los costos de transacción y facilitar los flujos comerciales dentro y fuera de las fronteras
- Permitir a los agentes económicos responder a los nuevos tipos de demanda en los diferentes lugares
- La reducción de los costos de los insumos utilizados en la producción de casi todos los bienes y de servicios
- La apertura de nuevas oportunidades para los empresarios o la realización de los negocios existentes más rentables
- Creación de empleo
- Generar empleo en obras públicas, como la protección social y una política anticíclica en tiempos de recesión
- Mejorar el capital humano, por ejemplo, mejorando el acceso a las escuelas y centros de salud

Asimismo, de acuerdo con el gráfico elaborado por GRIPS (2003), se muestra la posible vinculación entre la inversión masiva en la infraestructura, crecimiento económico y la reducción de pobreza. La inversión impacta las actividades económicas tanto por el lado de la oferta como la demanda



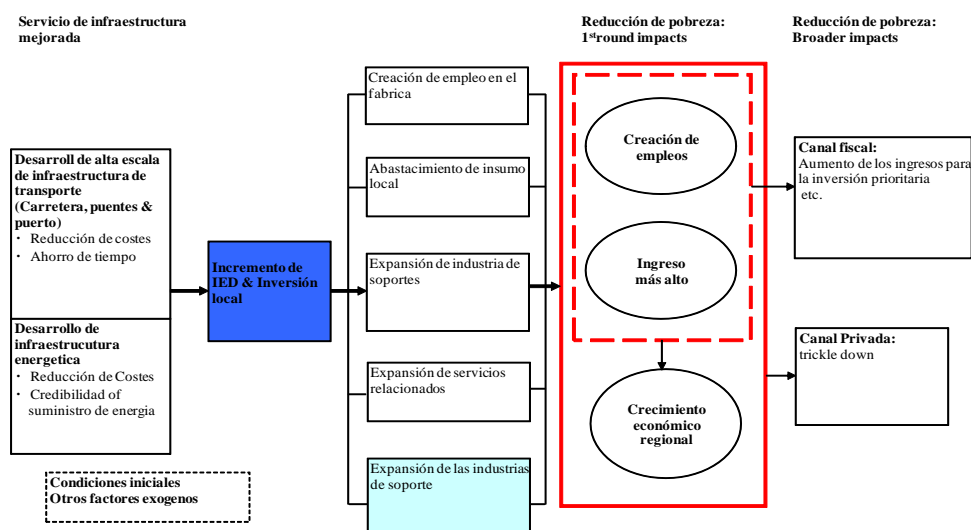
Así, respecto a la oferta, la mejora de la infraestructura aporta por lo menos dos tipos de efectos del enlace sobre los costes, la credibilidad etc.

(A) Efecto de incentivo de inversión

Este es un canal por el cual se generan nuevas inversiones como resultado de un mejor clima de negocios a través de la mejora de infraestructura. Por ejemplo, la atracción de la IED e incremento de la inversión interna podrían generar nuevos empleos e ingresos a las empresas de nueva inversión y en las industrias relacionadas con la nueva inversión y en el sector de servicios, a través del mayor uso de los insumos,

materiales y piezas locales.

6-32 Flow Chart(Linkage 1)Investment-inducement effect



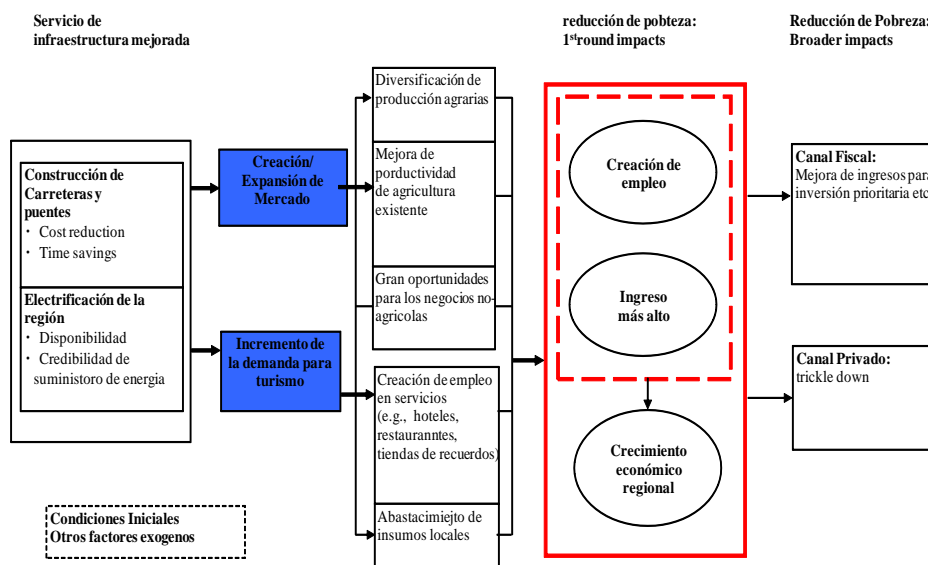
Fuente: National Graduate Institute for Policy Studies (GRIPS)

Note: This illustration focuses on the economic dimension of linkages. Case studies may include an impact analysis of the Hanoi-Hai Phong corridor, together with the expansion of Hai Phong port.

(B) Efecto de la activación de la economía regional

Este es un canal a través del cual mejora la productividad de las actividades económicas existentes, como resultado de la creación de las nuevas oportunidades económicas. Por ejemplo, la mejora del acceso al mercado y la información podrían generar empleos e ingresos en las familias rurales a través de una mejora en la productividad agrícola, la diversificación de los productos agrícolas, y la promoción de la industria no agrícolas en las zonas rurales etc. Además, el tiempo y ahorro de costes de transporte, el suministro asegurado de la electricidad podría beneficiarse también de los servicios relacionados con el turismo, que son mano de obra intensiva y que pueden tener efectos secundarios.

6-33 Flow Chart(Linkage 2) Efecto económico regional



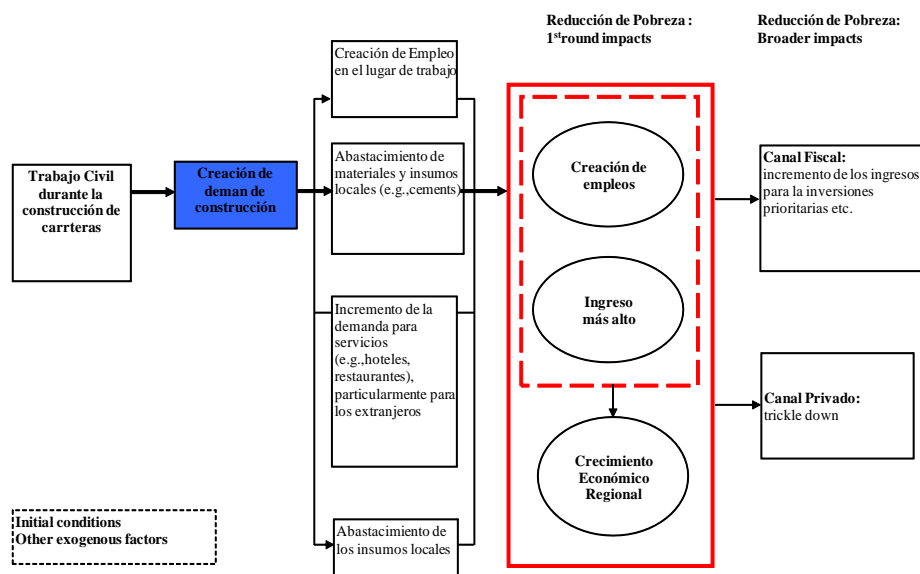
Fuente: National Graduate Institute for Policy Studies (GRIPS)

Por el otro lado, en cuanto al lado de demanda, se puede esperar el efecto de la demanda efectiva de construcción de infraestructura.

(C) Efecto de la demanda efectiva de la construcción de infraestructura

Este es un canal a través de cual se generan los empleos e ingresos por la ejecución del proyecto en sí. Por ejemplo, la demanda efectiva de las obras de construcción podría generar empleos e ingresos durante el período de construcción directa e indirectamente (a través de la adquisición de insumos, partes y materiales locales). Del mismo modo, puede esperar la demanda efectiva durante las operaciones y el período de mantenimiento.

6-34 Efecto de Demanda Efectiva (infraestructura de construcción)



Fuente: National Graduate Institute for Policy Studies (GRIPS)

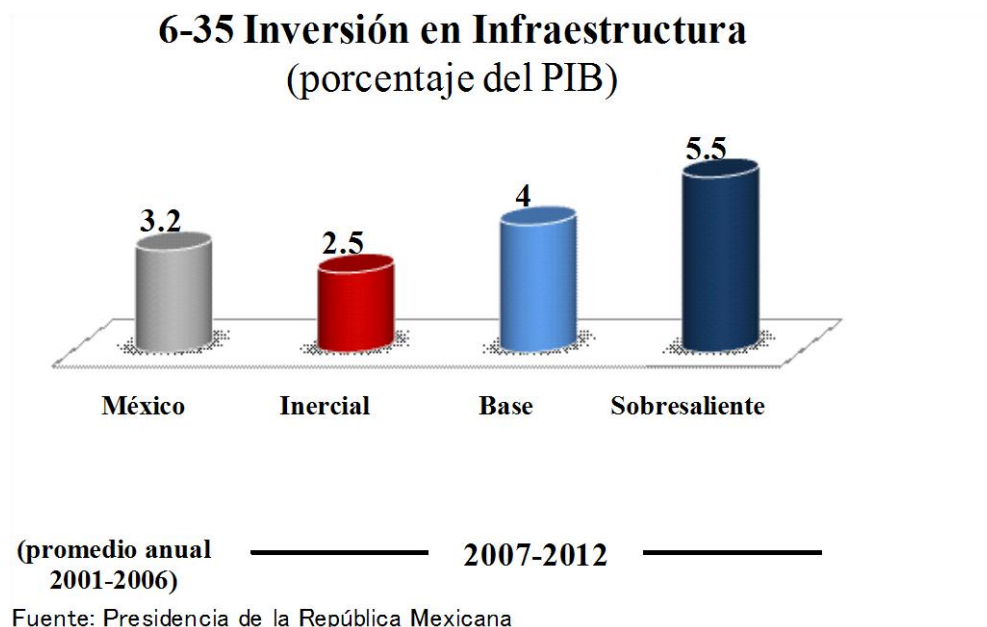
Note: This illustration focuses on the economic dimension of linkages. Case studies may include an impact analysis of the effective demand of certain section(s) of road construction between Hanoi-Hai Phong.

Las programas de Infraestructura actual en México y sus problemas

Respondiendo a la situación mencionada anteriormente, la administración del Presidente Felipe Calderón presentó en el año 2007, el Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012 (PNI) y el Fondo Nacional de infraestructura.

Según la Presidencia de la República (2008), el programa tiene como objetivos principales elevar la cobertura, calidad y competitividad de la infraestructura; convertir a México en una de las principales plataformas logísticas del mundo, aprovechando la posición geográfica y los servicios públicos, sobre todo en las zonas de mayores carencias; promover un desarrollo regional equilibrado, dando atención especial al centro, sur y sureste del país; elevar la generación de empleos permanentes; impulsar el desarrollo sustentable y desarrollar la infraestructura necesaria para el impulso de la actividad turística. Asimismo, el gobierno mexicano se pone la meta global para el 2030 que México se ubique en el 20% de los países mejor evaluados de acuerdo con el índice de competitividad de la infraestructura que elabora el WEF. Así con el fin de alcanzar

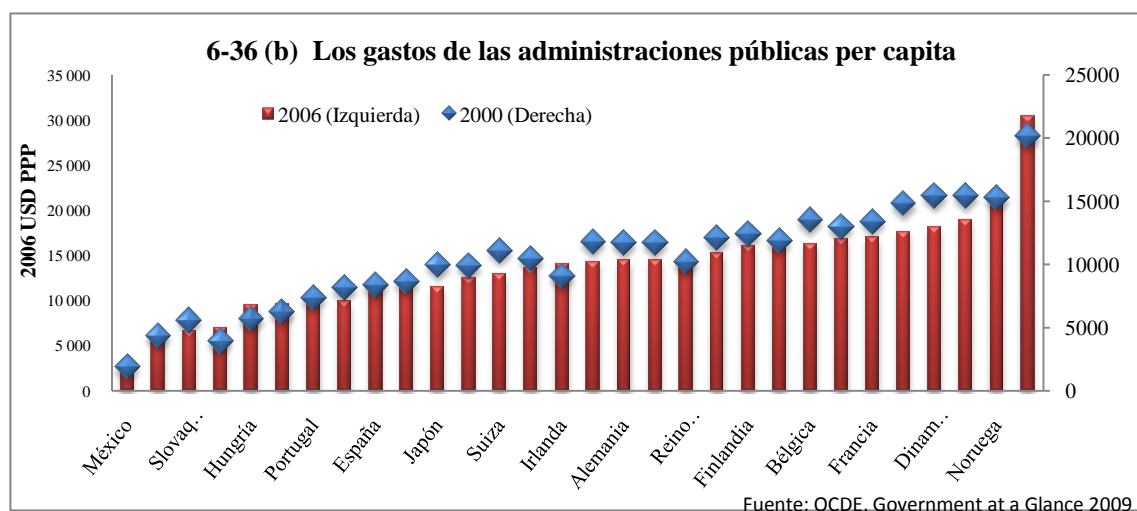
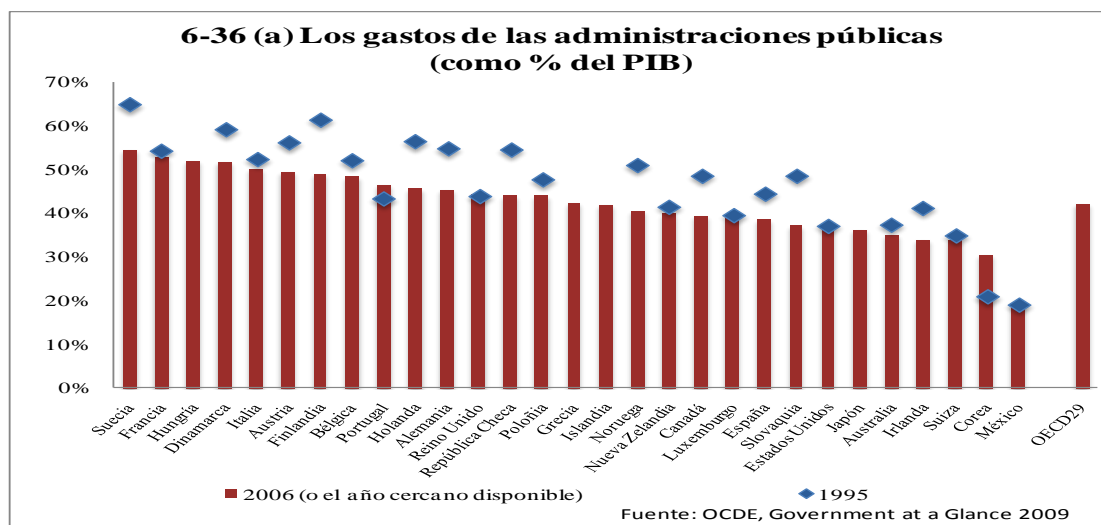
la meta, en el 2012 México debe convertirse en uno de los líderes de América Latina por la cobertura y calidad de su infraestructura. Para alcanzar este objetivo es necesario elevar el gasto de inversión como proporción de PIB, de 3.2 % que había promediado en el periodo entre 2001-2006, a mínimo 4%.



Sin embargo, en México existen obstáculos tales como el exceso de normatividad interna y requerimientos en licitaciones, complejidad en los contratos e incluso interpretación inadecuada de la legislación por parte de los servicios públicos, que retrasan, encarecen y complican el desarrollo de los proyectos (BBVA,2009b). Por lo tanto, para lograr el objetivo además de resolver los problemas en materia de adquisición de derechos de vía y simplificar los trámites para la obtención de autorizaciones en materia ambiental, es necesario también eliminar la regulación innecesaria y los inhibidores a la inversión, incluyendo, entre otras acciones, la revisión y simplificación de los procedimientos de contratación etc (Presidencia de la República, 2007).

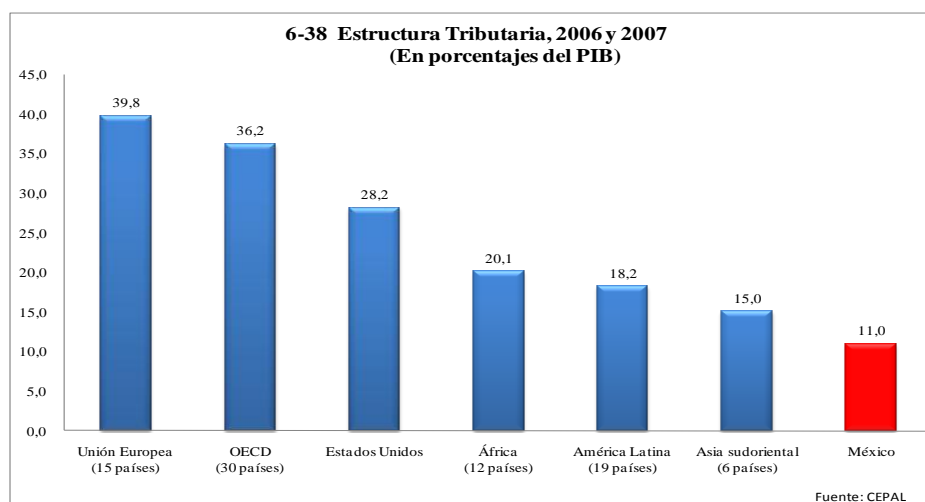
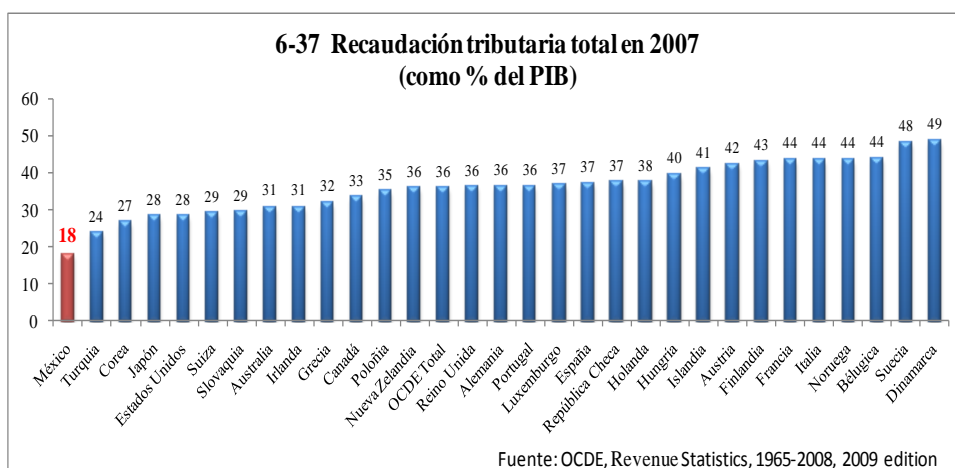
6.4. La importancia del aumento del gasto público

Según el gráfico 6-36, México se sitúa en el último lugar en los países de la OCDE respecto a los gastos gubernamentales generales como porcentaje del PIB. Así el gasto público promedio de los países miembros ha sido del 42% en 2006, mientras que en México ha estado por debajo del 20% (OCDE, 2009b).



Uno de los obstáculos para aumentar el gasto público (para garantizar un nivel adecuado de inversión y elevar la competitividad en México) es la baja recaudación

tributaria. Así como se muestra en el gráfico 6-37, mientras que la recaudación promedio de 2007 de la OCDE es de 36%, México sólo representó 18% del PIB que se encuentra también entre los más bajos de América Latina. Además las finanzas públicas mexicanas dependen excesivamente de los ingresos del petróleo. Por otro lado, la recaudación del Impuesto Sobre la Renta (ISR) representó solamente 5,2 % con relación al PIB en México, mientras que el primero de la lista es Dinamarca con 29,5 % y el promedio de OCDE es del 13%.



Asimismo en México, como otros países latinoamericanos, el nivel de informalidad (el cual tiene poca contribución tributaria) es alta. Así, de acuerdo con el estudio realizado por el BBVA (2009a), existen tres grandes grupos de ocupados totales:

formales, informales, informales no estrictos, destacando la poca presencia del empleo formal. Según cifras de la ENOE, el porcentaje de la población ocupada en el sector informal es del 27% de la población activa total. Por otro lado la población activa con acceso a servicios de salud donde se agrupan los trabajadores que se inscriben en el IMSS, ISSTE y las Fuerzas Armadas representan el 36% de la población activa. El restante 36% del mercado laboral en México se clasifica como los informales no estrictos que no tienen acceso a servicios de salud pero no son tampoco trabajadores vinculados a una unidad económica en el sector informal.

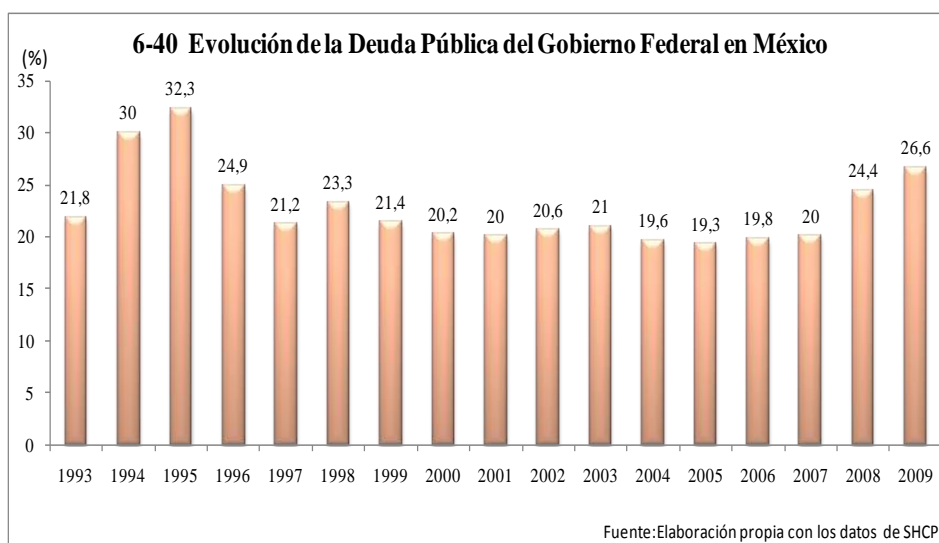
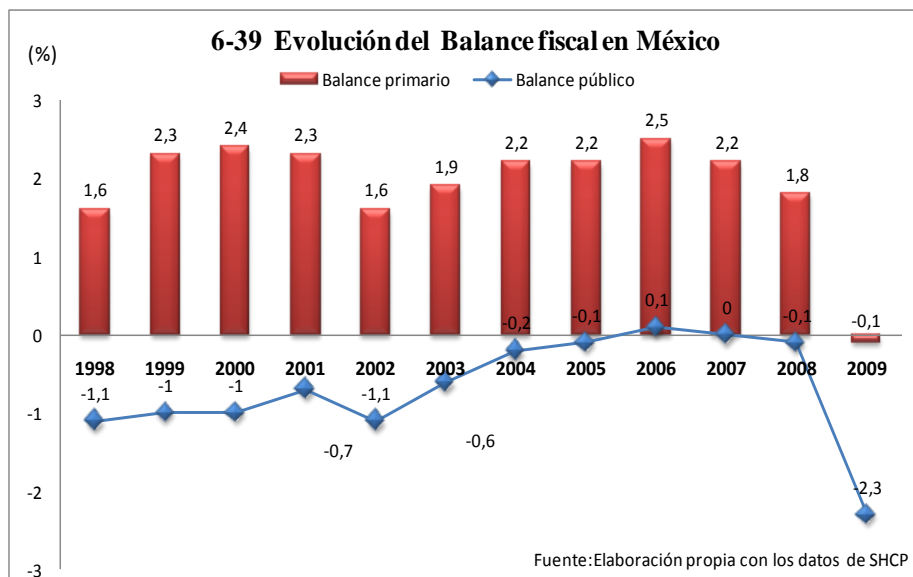
Además se estima que entre 2000 y 2006 este grupo ha absorbido 450.000 de los 700.000 empleos generados por la economía mexicana²². Los trabajadores informales que carecen de seguridad social están afectados por el riesgo de una total desprotección social al llegar a la edad de jubilación. Principalmente la pobreza produce un círculo vicioso en el que, ante la situación de pobreza, la mayoría de las personas aceptan un trabajo en la economía informal para sobrevivir, aunque las condiciones de este trabajo sea precaria y sin protección social (OIT, 2003). En general, una vez que se entra en este círculo es muy difícil salir, pero no es imposible. Por ejemplo, una de las causas de esta situación es la desigualdad educativa. La educación es uno de los factores más importantes para salir de este círculo (OIT, 2003, 2006; BID, 2001). Sin embargo como hemos visto antes, aunque recientemente el grado de educación ha aumentado, aún falta invertir recursos adecuadamente.

Como muestra el gráfico 6-39, el balance fiscal mexicano se mantiene estable. Además según el gráfico 40 que muestra la evolución de la deuda del gobierno federal con respecto al PIB; la deuda gubernamental ha bajado considerablemente entre 1988 y

²² Reporte de competitividad en México

<http://www.prd.senado.gob.mx/ca/archivos/economica/Competitividad2009.doc>

2007. En cuanto al gráfico, se observa la tasa de deuda del gobierno central mexicana no es alta comparado con los países de la OCDE.



Sin embargo el nivel de gastos público permanece bajo aunque la situación fiscal sea relativamente estable, pero existen muchos problemas a solucionar en México tales como la pobreza y la capacidad social insuficiente, etc. Desde la experiencia de los países que ha logrado el desarrollo económico, si no invierte más, México permanecerá en la situación actual. En México aunque existen restricciones que limitan el aumento

del gasto público, tales como la baja recaudación del ISR y la alta dependencia de los ingresos del petróleo, es necesario gastar más para salir del círculo vicioso de la pobreza y generar el círculo virtuoso del desarrollo económico sostenible elevando la capacidad social y creando empleos formales.

CAPÍTULO 7

Conclusiones

Siguiendo con el orden secuencial del modelo de desarrollo en cuña, los países asiáticos orientales han realizado un rápido desarrollo económico. En cambio, México, aunque siguió políticas similares no ha conseguido alcanzar los mismos objetivos.

Según el modelo de desarrollo económico en cuña, el periodo de la sustitución de importaciones es una fase importante para elevar la capacidad industrial nacional con el fin de poder sustituir la producción extranjera . Dentro de este proceso los bienes importados, las tecnologías y el know how que se ha ido introduciendo desde el exterior especialmente vía IED han jugado un papel importante para alcanzar a los países más avanzados.

Sin embargo, Kojima (1971) con su clasificación de dos tipos distintos de IED, dice que no todas las IED contribuyen al desarrollo económico del país receptor. Así una de ella es la IED versión americana, cuya característica es que las empresas multinacionales entran en el sector donde tiene ventaja competitiva en el país de origen y requieren más K que L. Resulta que este tipo de IED genera estructuras de mercado no competitivas tales como el monopolio, oligopolio y la competencia monopolística que perjudican el desarrollo de las empresas nacionales. Además en los mercados donde existe mano de obra poco calificada y poco gente formada, estas inversiones no

contribuyen a la creación de empleo.

El segundo tipo de IED que ha clasificado Kojima, es la IED versión japonesa, hemos visto en el capítulo 2, que incentiva a la exportación en el país receptor y se llama también Pro IED. La principal característica de esta IED es que las empresas multinacionales comienza por la IED en el sector donde tiene poca ventaja comparativa en el país inversor y tiene ventaja comparativa en el país receptor. A través de la transferencia de tecnologías, la industria del país receptor se va sofisticando y desarrollando.

Desafortunadamente en México la mayoría de la IED que ha entrado en el periodo de SI ha sido la IED versión americana. Sin embargo como hemos visto en el capítulo 3, el gobierno juega un rol importante en la selección del tipo de IED y control de las tecnologías importadas en los países que ha logrado el desarrollo económico en cuña. Por otro lado, el gobierno mexicano no ha desempeñado un papel de control de los capitales extranjeros para proteger la industria naciente ni orientar la IED para elevar la ventaja competitiva allí donde tiene ventaja comparativa con los países más avanzados. Además como consecuencia del fracaso del aprovechamiento de los capitales extranjeros y de las tecnologías importadas (que es uno de los elementos claves para alcanzar a los países más avanzados en el modelo de desarrollo en cuña), México durante el periodo de SI no ha logrado a crear empresas competitivas nacionales que puedan contribuir al desarrollo de la industria nacional y producir empleo, ni absorber trabajadores del sector manufacturero.

Como indica Kojima (1975), el modelo de desarrollo económico en cuña es el modelo para explicar el proceso de alcance a los países más avanzados a través de la introducción de las tecnologías y la IED. Sin embargo es importante no depender

excesivamente de la IED, especialmente porque puede perjudicar al desarrollo económico en el país receptor y se debería limitar la IED solamente a lo mas indispensables como que facilite la creación de industrias innovadoras como la expansión de exportaciones y el desarrollo de las infraestructuras etc. Asimismo es necesario fomentar el esfuerzo nacional y poco a poco se debería buscar el desarrollo económico basado en los recursos nacionales a través de la acumulación de capitales propios, los emprendedores domésticos y los intelectuales domésticos (Kojima, 2003). También es de vital importancia la selección de las tecnologías, así por ejemplo en el caso de japon, las tecnologías introducidas no han sido las tecnologías avanzadas que pueda perjudicar el balance del sistema total de la producción sino las tecnologías que facilitan a aumentar la eficiencia y la productividad (Kinoshita, 1988).

Watanebe (2002) insiste en que una de las razones por la que los países asiáticos industrializados han podido alcanzar a los países mas desarrollados es que han aumentado sus capacidades sociales, tales como un nivel técnico avanzado de los trabajadores, capacidad administrativa de los emprendedores, los funcionarios con mejores capacidades administrativas y que así puedan planear y ejecutar las políticas escogidas. En China, como hemos visto en el capítulo 5, el gobierno ha controlado la IED y logró canalizar al desarrollo de la industria doméstica.

Al mismo tiempo, cabe destacar que el pensamiento nacionalista ha facilitado al esfuerzo de la nación para alcanzar a los países más avanzados. Este fenómeno se ha observado en países como Japón, Taiwan, Corea del Sur y recientemente en China.

Como resultado de la falta de una planificación correcta por parte del gobierno, México no ha podido lograr el objetivo principal de SI para reducir la dependencia externa y acabó en la crisis de la deuda de 1982. Después de la crisis, México decidió

incentivar la política de desarrollo económico orientado por las exportaciones y la IED. Sin embargo, tampoco ha conseguido un resultado parecido a los países asiáticos orientales, aunque el volumen de exportación y la IED aumentó considerablemente bajo este modelo.

Principalmente las empresas multinacionales que entran en México vía IED construyen las bases de exportaciones (el enclave) importando los bienes intermedios y el equipo de capital etc. Se instalan en México para aprovechar la mano de obra barata, la localización geográfica y las condiciones favorables a nivel impositivo, etc. así aumentan de exportaciones.

Generalmente este enclave se integra a una parte de la red de las empresas multinacionales y se convierte en una economía dependiente. La tecnología utilizada no fomentan la I+D en el país receptor. Es decir según el criterio de Kojima (2000c), la mayoría de la IED que ha entrado sigue siendo la IED versión Americana que aporta muy poco a la economía local.

De acuerdo con el modelo de desarrollo en cuña, el periodo de SI es una fase importante para elevar la capacidad productiva nacional hasta que pueda exportar. Los países asiáticos orientales han experimentado este proceso, mientras que México ha pasado del periodo de SI a la orientación por exportaciones (OE) sin haber logrado tal proceso con éxito. Desde la época de Fredrich List hasta el caso reciente del desarrollo económico en China, el periodo de SI es una fase indispensable para alcanzar a los países mas industrializados. México que no ha logrado el objetivo de esta fase, necesita reinventar la SI para aumentar la capacidad industrial aprovechando correctamente la IED bajo una buena orientación de gobierno, así como lo logró China recientemente.

Asimismo como hemos visto en el capítulo 2 y capítulo 5, cabe recordar que el

factor clave del alto crecimiento de los países asiáticos orientales no ha sido solamente las exportaciones. Desde la experiencia de China como en otros países asiáticos orientales, el periodo de alto crecimiento bajo este modelo y la formación de capital que genera el mecanismo de círculo expansionista (Watanabe, 1998) también ha contribuido mucho a su crecimiento. Es decir el círculo virtuoso en el cual existe un refuerzo mutuo entre la exportación y la formación de capital, que a su vez se ve fortalecida por la formación de capital a través de la importación conduce a la mejora de la productividad y refuerzo de la competitividad de la exportación, mientras en México el nivel de la formación capital no ha sido suficiente para generar la demanda nacional y elevar la competitividad.

Actualmente el objetivo prioritario de banco central mexicano es el control de la inflación. Con este fin, la escuela convencional que apoya a la política actual, busca reducir la participación del gobierno en la economía: realizar una política monetaria y fiscal restrictiva y también una política de tipo de cambio estable. Esto tiene un coste, la reducción de la inversión (Huerta, 2006). Esto conlleva una contracción del mercado nacional y el hueco lo cubren más importaciones. Otra consecuencia es que la economía cada vez depende más del sector externo como las exportaciones y la entrada de capital extranjero. Sin embargo como hemos visto en el capítulo 4, el capital extranjero no ha jugado un papel relevante (como sí lo hace la inversión pública que aumenta la demanda nacional) ni contribuye a mejorar el nivel de vida de la población mexicana. Además los altos tipos de interés para mantener el tipo de cambio estable incrementa la carga del servicio de la deuda pública. Esto hace que sea muy difícil aumentar el gasto y la inversión pública.

Para complicar más la situación, el 40% de los ingresos del gobierno provienen

del petróleo y éste está reduciendo su producción. Así por ejemplo la producción actual del Cantarell, el principal pozo petrolero del país, está extrayendo una cuarta parte de su capacidad máxima de 2,2 millones de barriles diarios a la que llegó hace siete años²³. A pesar de esto, como hemos visto antes, es difícil incrementar las fuentes de ingresos públicos si no resuelven los problemas tales como la alta tasa de pobreza, la alta tasa de informalidad y la baja recaudación proveniente de las empresas multinacionales.

Si se quiere superar estos problemas, es indispensable romper la política restrictiva y buscar políticas expansionistas para generar un mayor crecimiento económico que a su vez llevará a nuevas fuentes de ingresos más estables que necesita México. Aunque México ocupa el décimo tercero lugar en el ranking del PIB mundial, la mitad de la población se encuentra por debajo del margen de pobreza.

Depender de capitales extranjeros, por si mismo, no es malo. Lo importante es aprovecharlos para aumentar la competitividad de la industria nacional creando empresas nacionales competitivas y canalizando la IED para satisfacer la fuerte demanda nacional y poder competir con las empresas multinacionales. Sin embargo como hemos visto en este trabajo, para realizarlo es necesario que el país tenga la capacidad social suficiente. Desafortunadamente en estos momentos, México no la tiene y debería aumentarla para que pueda tener un buen resultado a través de la política de desarrollo económico a través de la IED y las exportaciones como ha logrado en China. Pero para aumentar la capacidad social es necesario aumentar la inversión pública.

México tiene el potencial de un mercado nacional de más de 100 millones de personas de las cuales la mayoría son jóvenes. México tiene que aprovecharse de su

²³ Financial Times, 29 de Marzo, 2010 <http://www.ft.com/cms/s/0/09aff74e-3b49-11df-b622-00144feabdc0.html>
(consultado el 30 de Marzo).

propio mercado para generar el círculo virtuoso de la autosuficiencia lo que llevará al crecimiento económico y a la creación de nuevos puestos de trabajo estables que aumenten los ingresos públicos. Para lograr todo esto, es necesario crear empresas innovadoras y aprovechar las ventajas comparativas que tiene el país con el fin de sustituir la producción extranjera y expandir las nuevas empresas a otros mercados con la ayuda del gobierno.

Con el fin de salir de la situación actual que ha sido un enclave de las empresas multinacionales y realizar el desarrollo económico sostenible, debería reorientar la política de capitales extranjeros con la intención de generar el ciclo de desarrollo económico vía IED que se ha planteado en el capítulo 6. Desde la experiencia de los países asiáticos orientales como hemos visto en el contexto de este trabajo, la IED ha jugado un papel decisivo para el desarrollo económico de estos países para alcanzar a los países más desarrollados. Así que es importante crear los mecanismos que puedan canalizar la IED hacia el desarrollo económico de país receptor.

Actualmente, como hemos visto en el capítulo 5, en China se observa un rápido desarrollo económico orientado por la IED donde esta creando el ciclo de desarrollo económico. No es exagerado decir que el fruto del desarrollo económico de este país han venido principalmente como consecuencia del esfuerzo nacional que ha introducido la esencia del éxito de los países que han logrado un desarrollo económico considerable como Japón y Taiwan. Así por ejemplo desde la recuperación de la relaciones diplomáticas con Japón, se han organizado muchas misiones económicas o políticas a Japón con el fin de aprender como Japón ha logrado el rápido desarrollo económico especialmente después de la segunda guerra mundial. Además muchos chinos han estudiado o trabajado en el exterior y actualmente estas personas que han adquirido las

técnicas o conocimientos han regresado a china y contribuyen al desarrollo del país. México también debería aprender de Japón que tiene un tamaño poblacional parecido y ha tenido éxito en el rápido desarrollo económico. También debería profundizar en la relación mutua aprovechando el Acuerdo de Asociación Económica con Japón que entró en vigor en 2005.

El tiempo se agota poco a poco, la situación futura a la que se enfrenta México empeora día a día puesto que la mayor fuente de ingresos del país se está reduciendo. La actual población joven irá envejeciendo y antes de llegar un punto muerto, es necesario reconsiderar las políticas que decidirán el futuro de la mayoría de los mexicanos.

BIBLIOGRAFÍA

- Abramovitz, Moses (1986): Catching Up, Forging, Ahead, and Falling behind. *The Journal of Economic History*, Vol. 46, No.2, pp. 385-406.
- Aernoudt, R. (2003): *Corruption à Foison, Regards sur un phénomène tentaculaire*. Paris, L'Harmattan.
- Akamatsu, Kaname (1935): *Wagakuni yomo kogyohin no Susei* [Tendencia de la industria de producto de lana en Japón], Shogyo Keizai Ronso, No.13, pp.129-212.
- Akamatsu, Kaname (1937): *Waga kuni keizai hatten no sougou bensyoho* [Synthetic Dialectics of Industrial Development in Japan]. Shogyo Keizai. Ronso, 15, pp. 179-210.
- Akamatsu, Kaname (1961): A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Hamburg, No.86, pp. 196-217.
- Akamatsu, Kaname (1962): *A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries*. The Institute of Asian Economic Affairs, The Developing Economies, Preliminary Issue No. 1, March-August.
- Akamatsu, Kaname (1965): *Sekai Keizai Ron* [Teoría de economía mundial]. Tokyo, Kunimoto Shobou.
- Ali, Ifzal, y Pernia, Ernest M. (2003): *Infrastructure and Poverty Reduction- What is the Connection?* BERD Policy Brief Series, No.13, Asian Development Bank (ADB).
- Amano, Tomofumi (2005): *Chuugoku Kadensangyou no Hatten to Nihonkigyou* [El desarrollo de la industria electrónica]. Japan Bank for International Cooperation (JBIC), *Journal of Institute for Development and Finance*, No. 22, pp. 116-134.
- Amano, Tomofumi, Ohki, Hiroki, et al., (2007): *Chuugokukigyou no Kokusaisenryaku* [La estrategia de internacionalización de las empresas Chinas]. Tokio, JETRO.
- Amsden, Alice (1989): *Asia's Next Giant, South Korea and Late Industrialization*. New York, Oxford University Press.
- Amsden, Alice (2004): Import substitution in high tech industries: Prebisch lives in Asia! *CEPAL Review* 82, pp. 75-89.
- Amuro, Kenichi (1997): *Genbaism no Kaigaikeiei* [Administración global de terrenismo]. Tokio, Hakutoushobou.

- Ando, Tetsuo, Kawashima, Mitsuhiro, y Han, Jinjang (2005): *Chuugoku no Gijyutsu Hatten to Gijyutsuiten* [El desarrollo tecnológico y la transferencia de tecnología en China]. Japón, Minerva.
- Arellanes Jiménez, P. Ernesto (2004): *La IED en México 1982-2003: El nuevo ciclo dependiente capitalista mexicano*. México, Colección Pensamiento económico.
- Arés, Mathieu (2009): *Investissement direct étranger et développement- Le cas des maquiladoras mexicaines*. Centre Études internationales et Mondialisation.
<http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/ARES-IDEDEV-jan2009.pdf>
- Armador Hernández, J. Carlos (2009): *La Alianza por la Calidad de la Educación: modernización de los centros escolares y profesionalización de los maestros*. Centro de Estudios Sociales y de opinión Pública, Documento de Trabajo, N°74.
- Artal Tur, Andrés (2002): *Modelos de desarrollo económico latinoamericano y shocks externos: Una revisión histórica*. Facultad de Ciencias de la Empresa. Universidad Politécnica de Cartagena, España. Documentos de trabajo 1-39. 30 págs.
- Asamoto, Teruo (2004): *Development Economics: The experience of Taiwan*. Tokyo, Keiso Shobo.
- Asamoto, Teruo (2008a): Kougyouka no Hatten Mechanism to Keizaikaihatsu Senryaku [El mecanismo del desarrollo de la industrialización y la estrategia de desarrollo económico I]: Association for World Economic Studies, *World Economic Review*, Vol.52, No.3, pp. 35-44.
- Asamoto, Teruo (2008b): Kougyouka no Hatten Mechanism to Keizaikaihatsu Senryaku [El mecanismo del desarrollo de la industrialización y la estrategia de desarrollo económico II]: Association for World Economic Studies, *World Economic Review*, Vol.52, No.4, pp. 53-60.
- Asamoto, Teruo, y Liu, Wen-Fu (2001): *The Role of Government and Economic Development Policy in Taiwan*. Tokyo, Keiso Shobo.
- Asamoto, Teruo, y Se, Akio (1999): *Taiwan Keizairon* [Teoría de Economía Taiwanesa]. Tokyo, Keiso Shobo.
- Asanuma, Shinji, y Kohama, Hirohisa (2007): *A Quest for the Modern Economic Growth: An Essay on Global Economic Development*. Tokyo, Keiso Shobo.
- Azoulay, Gérard (2002): *Les théories du développement: Du rattrapage des retards à l'explosion des inégalité*. Rennes, Press Universitaires de Rennes.
- Bae, Kwang-Wong (1993): *Economic Development and Foreign Capital in Republic of Korea- Fovea on 1960's and 1970's*. *The Ritsumeikan Economic Review*, Vol.42, No. 3.
- Banco Mundial (1993): *The East Asian Miracle, Economic Growth and Public Policy*. Washington, Oxford University Press
- Banco Mundial (1994): *World Development Report 1994*. The World Bank.

- Banco Mundial (2004a): *Beyond Economic Growth: An Introduction to Sustainable Development*, Second Edition, Washington, World Bank.
- Banco Mundial (2004b): *Informe sobre el desarrollo mundial 2005, Un mejor clima de inversión para todos*. Washington, Banco Mundial.
- Banco Mundial (2005): *Doing Business in 2005, Eliminando Obstáculos al crecimiento*. Washington, Banco Mundial.
- Banco Mundial (2008): *The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*. Comission on Growth and Development.
- Basave, Jorge, y Herández, Marcela (Coordinadores) (2007): *Los estudios de empresarios y empresas, Una perspectiva internacional*. México, Plaza y Valdés.
- Batres Soto, Roberto, y García-Calderón, Luis (2006): *Competitividad y desarrollo internacional: Cómo lograrlo en México*. México, McGraw-Hill Interamericana.
- BBVA (2009a): *Situación México*. Servicio de Estudios Económicos, Cuarto Trimestre 2009.
http://serviciodeestudios.bbva.com/KETD/fbin/mult/0904_SituacionMexico_24_tcm346-205294.pdf?ts=2832010
- BBVA (2009b): *Situación Regional Sectorial: Especial Infraestructura*. Servicio de Estudios Económicos,
http://serviciodeestudios.bbva.com/KETD/fbin/mult/0907_RegionalMexico_16_tcm346-198342.pdf?ts=2332010
- Bejar, Ramon C. (2004): América Latina y el Consenso de Washington. *Boletín Económico del ICE*, N° 2803.
- Bentítez Manaut, Raúl (2007): La crisis de seguridad en México. *Nueva Sociedad*, N°220, Marzo-Abril de 2009.
- BID (1999): *Facing up to Inequality in Latin America: Economic and Social Progress in Latin America 1998-1999*. Washington, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- BID (2001) *Competitividad: el motor del crecimiento, Progreso económico y social en América Latina*. Washington, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- BID (2002): *The Privatization Paradox*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Latin American Economic policies, vol. 18.
- Bigsten, Arne, y Levin, J. (2000): *Growth, Income Distribution, and Poverty: A Review*. Goteborg University, Working Paper in Economics No. 32.
- Bingqiang, Yu (2004): Development of High-Tech Industry and University –Industry Partnership in China. *The Journal of General Industrial Research*, Vol.12, pp.77-91.

- Birdsall, Nancy y Menezes, Rachel (2005): Más allá del Consenso de Washington: Nuevo contrato social en América Latina basado en el empleo. *Foreign Affairs en Español*, Vol 5, N°3, Julio-Septiembre 2005.
- Bittencourt, Gustavo, y Domingo, R. (2004): *Efectos de "Derrame" de las Empresas Transnacionales en la Industria Manufacturera Uruguaya*. Univerisdad de la República, Documento de Trabajo, N°. 12/04.
- Blomström, M., y Kokko, A (2001): *FDI and Human Capital: A Research Agenda*. The OECD Conference on FDI, Human Capital, and Education in Developing Countries, Paris, OCDE.
- Bobillo, A.M, Iturriaga, F.L.;Temprano, M.F. y Gaite, F.T. (2001): *Internacionalización de la Empresa y Elección del Modo de Entrada en los Mercados Exteriores*, Septem Ediciones, Oviedo
- Bodener, K. y Heining, E. (2003): *Violencia e (in) seguridad pública a nivel local en América Latina y Europa*. RECAL, Documento de Trabajo 08/2003.
http://www.seguridadregional-fes.org/upload/1617-001_g.pdf
- Bourguignon, François (2004): *The Poverty-Growth-Inequality Triangle*. The Indian Council for Research on International Economic Relations. Indian Council for Research on International Economic Relations, New Delhi Working Papers, No. 125. <http://www.icrier.org/pdf/wp125.pdf>
- Braunstein, Elissa (2006): *Foreign Direct Investment, Development and Gender Equity: A Review of Research and Policy*. UNRISD, Occasional Paper No.12.
- Bruckley P.J. y Casson, M. (1976): *The Future of the Multinational Firm*. Basingstoke and London, McMillan.
- Bustelo, Pablo (1999): *Teorías Contemporáneas del Desarrollo Económico*. Madrid, Editorial Síntesis.
- Cabinet Office, Cabinet of Japan (2002): World Economic Trend 2000.
<http://www5.cao.go.jp/keizai3/2002/1115sekai022-s.pdf>
- Calva, J.L. (2000): *México más allá del neoliberalismo, Opciones dentro del cambio global*. México, Plaza y Janés.
- Calvo, M.B. y Sánchez-Robles, Blanca (2000): *Inversión Directa Extranjera en Latinoamérica: Impacto sobre crecimiento económico*. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Encuentro de Economía Aplicada, Departamento de Rconomía Aplicada, Universidad de Valencia, Junio de 2000.
<http://www.revecap.com/iiieea/autores/B/56.pdf>
- Cámara de Diputados (2005): *La inversión Extranjera Directa por Sectores y Regiones de la economía mexicana, 1990-2004*. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, CEFPP/005/2005.

- Campos Aragón, Leticia (2005): *La electricidad en la ciudad de México y área conurbada*. México, Siglo XXI Editores.
- Canby, K y Rafits, C (2005): *Opportunities and Constrains to Investment: Natural Tropical Forest Industries*. Forest Trends
- Canet, R., y Duchstel, J. (2004): *La régulation néolibérale, Crise ou ajustement?* Québec, Athéna Éditions.
- Cardoza, Guillermo (2005): *Cometitividad Internacional en Economías Emergentes - Un estudio comparado de Asia del Este, México y América del Sur*. Madrid, CYTED.
- Carpener, Theresa (2005): *Multinationals, intra-firm trade and FDI: a simple model*. HEI Working Paper, No. 1/2005.
- Casanova, Lourdes (2004): East Asian, European, and North American Multinational Firm Strategies in Latin America. *Business and Politics*, Vol. 6, Iss. 1, Article 6.
- Caves, R.E. (1971): International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment. *Economica*, Vol. 38, pp. 1-28
- CEESP (2005): Encuesta de Governabilidad y Desarrollo Empresarial 2005. Boletín de Presnsa. www.cce.org.mx/ceesp
- CEPAL (2000): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1999*. <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/3/4263/indice.htm>
- CEPAL (2001): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2000*. Publicaciones de las Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CEPAL (2002): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2001*, Publicaciones de las Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CEPAL (2004): *Panorama Social de América Latina 2004*. Publicaciones de las Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CEPAL (2005a): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2004*. Publicaciones de las Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CEPAL (2005b): *Objetivos de Desarrollo del Milenio: Una mirada desde América Latina y el Caribe*, Publicación de las Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CEPAL (2006): *América Latina y el Caribe: Proyecciones 2006-2007*, Estudios Estadísticos y Prospectivos, Serie 42.
- CEPAL (2008): *Panorama Social de América Latina 2008*. Publicaciones de las Naciones Unidas, Santiago de Chile.

- CEPAL (2009a): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2008*. Publicaciones de las Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CEPAL (2009b): *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2009*. Publicaciones de las Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CFI (2000): *Caminos para Emerger de la Pobreza: El Rol de la Empresa Privada en los países en Desarrollo*. Washington, Corporación Financiera Internacional (CFI)
- Chang, Xin (2008): Chuugoku no Kokkagijyutsusenryaku to Shuyousangyou no Gijyutsukaihatu [La estrategia nacional de tecnología y el desarrollo tecnológico de las industrias principales en China]. Association for World Economic Studies, *World Economic Review*, Vol.52, No.7, pp. 6-16.
- Chen, Gongmeng (project leader) (2009): *China Venture Capital Annual Survey Report in 2008*. China Venture Capital Resear Institute (CVCRI).
- Chin, Lai-wa (2007): The economic growth and the development of industrial policy in China. *Bulletin of Chukyo Women's University*, Vol.41, pp.41-57.
- National Bureau of Statistics of China: *The China statistical Yearbook*. <http://www.stats.gov.cn/>
- Chong, Alberto y López de Silanes, F. (2003): *The Truth About Privatization in Latin America*. Inter-American Development Bank (IADB), Washington
- Chung, Wilbur (2001): Identifying Technology Transfer in Foreign Direct Investment: Influence of Industry Conditions and Investing Firm Motives. *Journal of International Business Studies*, Vol. 32, pp. 211-229.
- Clavijo, Fernando, y Valdivieso, Susana (2000): *Reformas Estructurales y Política Macroeconómica: El caso de México 1982-1999*. CEPAL. Serie Reformas Economicas N°67. www.eclac.org/publicaciones/xml/8/4588/lcl1374e.pdf
- Coase, Ronald H. (1937): The Nature of the Firm. *Econometrica*, 4, pp. 386-405.
- CONEVAL (2009): *Cifras sobre la pobreza por ingresos en México para el periodo 1992-2008*. Comunicado de la prensa N°006/09. <http://www.slideshare.net/OriginalAmalaki/coneval-indice-de-pobreza>
- Cooney, Paul (2007): *Dos décadas de neoliberalismo en México- Resultado y desafíos*. Anais do XXXV Encontro Nacional de Economia. <http://www.anpec.org.br/encontro2007/artigos/A07A034.pdf>
- Cooper Ramo, Joshua (2004): *The Beijing Consensus*. London, the Foreign Policy Centre.
- Córdova, E.L., y Moreira, M.M. (2003): *Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico*. Inter-American Development Bank (IADB), Working Paper 14.

- Crozet, M. y Koenig, P. (2005): *Le rôle des firmes multinationales dans le commerce international*. La documentation Française, Les cahiers Français, N °325, pp. 13-19.
- Damm Arnal, Nadando (2003): *La economía mexicana: nadando de muerto*. México, D.F., CESCO.
- De la O Martínez, y Quintero Ramírez (coords.) (2001): *Globalización, trabajo y Maquilas: Las nuevas y viejas fornteras en México*. México, Plaza y Valdéz.
- De Paula, G.M., Ferraz, J.C. y Looty, M. (2002): *Economic Liberalization and Changes in Corporate Control in Latin America*. IDE-JETRO, The Developing Economics, Vol. 40, pp.467-96.
- Díaz-Bautista, Alejandro (2003): *Los determinantes del crecimiento económico*. México, Plaza y Valdéz.
- DFID: *Making connections: Infrastructure for poverty reduction*. Department for International Development (DFID). www.dfid.gov.uk
- Dunning, John (1977): Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach, en B. Ohlin, P.O. Hesselborn and P.M. Wijkman (eds.) *The International Allocation of Economic Activity*, London Macmillan,
- Dunning, John (1988): *Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach*, Explaining International Production. London, Unwin Hyman, pp. 13-40.
- Dunning, John (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*. New York, Addison Wesley.
- Durán, Juan José (1999): *Multinacionales Españolas en Iberoamérica, Valor estratégico*. Ediciones Pirámide, Madrid.
- Durán, Juan José (2005a): *La empresa multinacional. Gobernanza y Responsabilidad Social*, Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid, Promo Madrid, Madrid
- Durán, Juan José (2005b): *La Empresa Multinacional Española, Estrategias y Ventajas Competitivas*, Madrid ,Minerva Ediciones.
- Easterly, William y Levine, R. (2002): *It's not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models*. Working Paper N °164, Central Bank of Chile
- Eden, Lorraine (2006): *Multinationals and The New Regionalism in The Americas*. Third IDB/CEPII Conference, "The New Regionalism" Progress, Setbacks and Challenges". Inter-America Development Bank, Washington, DC, February 9-10, 2006.
- Eiteman,D.K., Stonehill, A.I. y Moffett, M.H. (2000): *Multinational Business Finance*. Ninth Edition, Addison Wesley Longman.
- Ernst Christoph (2005a): *Trade liberalization, export orientation and employment in Argentina, Brazil and Mexico*. ILO, Employment Strategy Papers 2005/15.

- Ernst Christoph (2005b): *The FDI- employment link in a globalizing world: The case of Argentina, Brazil and Mexico*. ILO, Employment Strategy Papers 2005/17.
- Esquivel, Gerardo (2009): *The Dynamics of Income Inequality in Mexico since NAFTA*. United Nations Development Programme (UNDP), Research for Public Policy Inclusive Development ID-02-2009.
http://economiccluster-lac.org/images/pdf/desarrollos-Incluyentes/02_RPPLAC_ID.pdf
- Fan Gang (2002): *Chuugokuhoukairon Ni Igiari [Objeciones a la teoría del colapso de China]*. Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI).
- Fan Gang (2003): *Chuugokumikan no Keizaikaihats [Desarrollo económico interminable en China]*. Tokio, Editorial Iwanami (2003).
- Fan, Jianting (2004a): The Role of Foreign Enterprises Played in Chinese Economy. *Hitotsubashi Business Review*, Vol. 52, No. 4, pp.72-85.
- Fan, Jianting (2004b): *Chuugoku no Sangyouhatten to Kokusaibunngyou [Desarrollo industrial y división internacional en China]*. Japón, Fuukousha.
- Fang, Cai, Wang, Dewen, y Yue, Qu (2009): *Flying geese within borders-How does the China sustain its labor-intensive industries?* The Australian National University, ENU E-press, pp. 209-232.
http://epress.anu.edu.au/china_new_place/pdf_instructions.html
- Fegerberg, Jan, y Srholec, Martin: *The role of “capabilities” in development: Why some countries manage to catch up while others stay poor*. DIME Working paper 2007.08.
- Fernández Serna, Gabino, y Vite Bonilla, Omar (1975): *Monopolios transnacionales y la escalada inflacionaria*. México, D.F., IASA.
- Figuerola, L.R., Rivera, L. Artavia, R. y otros (1997): *Impacto de la Inseguridad Pública sobre el Clima de Negocios e Inversión de Centroamérica*. Trabajo de Investigación de INCAE Business School, Centro Latinoamericano para la competitividad y el desarrollo sostenible (CLACDS), INCAE Business School.
- Francisco, Pellicer (2004): *Los Efectos de la Globalización en América Latina*. Electronic Periodicals Archive & Database (EPA), Hungarian Electronic Library (MEK).
http://elib.kkf.hu/PELLICER_2004-1-2.pdf
- Frischtak, Claudio (2004): Multinational Firm's Responses to Integration of Latin American Markets. Inter-American Development Bank (IADB), *Business Politics*, Vol.6, Issue1, Article 5.
- Fuentes, M.V., (2006): *Corrupción en Latinoamérica: Un freno para el desarrollo económico*. Documento Técnico, Centro de Estudios Latinoamericanos (CESLA)

- Fujiwara, Haruhiko (2005): Chuugoku IT sangyou no Genkyou to Tenbou (La situación actual de la industria de TI y su perspectiva). Daiwa Institute of Research, New industry Report, 2005/Primavera.
- Gallagher, K (2005): *FDI as Sustainable Development Strategy: Evidence from Mexican Manufacturing*. CLAS Working Papers N ° 14, Berkeley, University of California.
- Gallagher, K.P. y Zarsky, L.C. (2004): *Sustainable Industrial Development? The Performance of Mexico's FDI-led Integration Strategy*, Global Development and Environment Institute, Tufts University. <http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/MEXICOFDIREPORT11-03.pdf>
- Gallagher, K.P. y Zarsky, L.C. (2007): *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley*. Cambridge MA, The MIT Press.
- Gallagher, Kevin P. (2005): *FDI as a Sustainable Development Strategy: Evidence from Mexican Manufacturing*. UC Berkeley: Center for Latin American Studies. Retrieved from: <http://www.escholarship.org/uc/item/57f1q95v>
- Garrido, Celso (2005): *Desarrollo económico y procesos de financiamiento en México. Transformaciones contemporáneas y dilemas actuales*. México, UAM-A y Siglo XXI.
- Gershenkron, Alexander (2005): *Economic backwardness in historical perspective, a book of essays traducido por Esho et al*. Kyoto, Minerva.
- Ghose, A.K., (2000): *Trade liberalization and manufacturing employment*. ILO, Employment paper 2000/3.
- Ghoshal, Sumantra y Westney, D.E. (2005): *Organization Theory and The Multinational Corporation*. Second Edition. Palgrave Macmillan, New York.
- Ginzburg, Andrea, y Simonazzi, Annamaria (2003): *Patterns of Industrialization and the Flying –Geese Model: The case of Electronics in East Asia*. Conference in honour of Professor Sebastiano Brusco, Modena, Italy, September 12-13, 2003.
- Griffin, R.W. y Pustay, M.W. (2002): *International Business*, Prentice Hall, Upper Saddle River.
- Guillén, Romo Héctor (2005): *México frente a la mundialización neoliberal*. México, Ediciones Era.
- Guillén, Romo Héctor (2007): Para superar el estancamiento económico en México: “Nudos críticos” de un proyecto nacional de desarrollo. *Rev. Econ. Polit.* Vol.27, N°4, Oct. /Dec. 2007. <http://www.scielo.br/pdf/rep/v27n4/a05v27n4.pdf>
- Hall, R.E., y Jones, Charles I. (1999): Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others? *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, pp. 83-116.
- Hashida, Tadashi (1994): Chuugoku no Taigaikeizaikaihō to Gaishi oyobi Gijyutsu dōnyū: Sono Rekishitekihaiki to Impact [The Open Economy Policy and Introduction of Foreign Investment

- and Technology in China: Its Historical Background and Impacts]. Tohoku University, *Journal of the Graduate School of International Cultural Studies*, Vol.2, pp. 139-182.
- Haugh, D., Jamin, R., y Rocha, B (2008): *Maximising Mexico's Gains from Integration in the World Economy*. Paris, OECD Publishing.
- Hayami, Yuji (1995): *Development Economics*. Tokyo, Sobunsha Publishing Company.
- Hayashi, Tadateru (2002): *Chuugoku no Keizaihattenn to Gaishikeikigyō no Yakuwari* [El desarrollo económico chino y el rol de las empresas extranjeras]. Development Bank of Japan (DBJ), Research Report, No. 47.
- Head, Keith (2006): *Elements of Multinational Strategy*, Version 5.12. Sauder School of Business, University of British Columbia.
- Henríquez, Lysette (2003): *Integración Productiva: Estrategia para mejorar la competitividad de las PYMES*, PNUD-México, México.
- Higashi, Shigeki (2000): *The State and Economic Change in Developing Countries*. IDE- JETRO, IDE Research Series, No. 508.
- Hirshman, A.O. (1958): *The strategy of Economic Development*. Yale Univ. Press.
- Housei University (1996): *The Labor Yearbook of Japan 1996*. The Ohara Institute for Social Research.
- Huerta G., Arturo (1998): *La Globalización, Causa de la Crisis Asiática y Mexicana*. México, Editorial Diana.
- Hu, Jingyang (2001): *Atarashijyousei ni okeru Chuugoku no Gaishidounyu* [La introducción de los capitales extranjeros en la nueva fase económica en China]. Japan China Investment Promotion Organization.
- Hymer, S. (1960): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*, Massachusetts Institute of Technology, Boston.
- Ikema, Makoto (eds.,) (2009): *Kokusaikeizai no Shinkouzu : Gankougata Keizaihattenn no Shitenkara* [El nuevo esquema de la economía internacional: Desde el punto de vista del desarrollo económico en cuña]. Tokyo, Bunshindo.
- Ikiara, M.M. (2003): *Foreign Direct Investment (IED) , Technology Transfer, and Poverty Alleviation: Africa's Hopes and Dilemma*. Nairobi, Kenya, African Technology Policy Studies Network (ATPS).
- Imai, Kenichi (2002): *Chuugoku No Koukigyō Mineika* [Privatización de las empresas públicas en China]. Topic Report No.47, JETRO (2002).

- Imai, Kenichi (2003): *Chuugoku no Koukigyouchuineika-Keizaikaikaku no Saishuukadai* [Privatización en China –Los Problemas pendientes de la reforma económica en China]. JETRO, Estudio de JETRO N° 47.
- Imai, Kenichi, y Ding Ke et al., (2008): *Chuugoku Koudoka no Chourryuu –Sangyou to Kigyou no Henkaku* [La tendencia de la sofisticación en China – Cambio de Industria y empresa]. Tokio, IDE-JETRO.
- INEE (2007): *PISA 2006 en México*. México, Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación.
- Ito, Tohio, Sonobe, Tetsushi, et al. (eds.) (2000): East Asian economic growth with structural change. *The Economic Analysis*, Vol.160.
- Japan Science and Technology Agency (2008): *Report of science technology innovation in China*. Reporte del centro de Estrategia de Investigación y Desarrollo.
<http://crds.jst.go.jp/kaigai/report/TR/AS/CN20080415.pdf>
- Japan Science and Technology Agency (2009): *Chuugoku no Kagakugijyutsubunya niokeru Sisaku no Genjyou oyobi Doukouchousa* (La situación y tendencia actual de las políticas de la ciencia y tecnología en china). Reporte del China Research Center.
http://www.spc.jst.go.jp/opencms/export/sites/default/science_portal_china/investigation/investigation_reports/downloads/0904_r_fields.pdf
- JBIC (2002): *Foreign Direct Investment and Development: Where do we Stand?* JBIC Research Paper, No. 15, Japan Bank for International Cooperation (JBIC).
- JETRO (2004): *Zaichuunannbei Nikkeichuuzaikigyō no Keiejitaichousa* (Encuesta sobre las operaciones administrativas de las empresas japonesas establecidas en los países latinoamericanos), Japan External trade Organization (JETRO)
- JETRO (2009a): *JETRO Boueki Tōshi Hakusho* [El libro blanco del comercio e inversión japonesa]. Tokyo, JETRO.
- JETRO (2009b): *Nichuukan no Gijyutsubouekijyoukyō to Case Study Chousa* [La situación del comercialización de tecnologías y estudio de casos]. Intellectual Property Right Department , JETRO Beijing. http://www.jetro-pkip.org/upload_file/2009051571104921.pdf
- Jin, Jianmin (2005): *Gaikokuchokusetsutōshi ga Chuugokusanngyouhatten ni ataeru Eikyou to Sonoshisa* [El impacto de las inversiones extranejas directas al desarrollo industrial en China]. Fujitsu Research Institute, Study Report, No. 230.
- Jin, Jianmin (2008): *Kakushinsouzoukoku zukuri ni Mukau Chuugoku no Challenge* [Desafío Chino a la creación de un país creativo e innovativo]. Fujitsu Research Institute, Economic Review, No. 320.

- Jiménez, Raúl (2009): *Por la recesión generalizada global 491 mil 467 empleos perdidos en México*. Revista Trabajadores N°70, Universidad Obrera de México.
http://www.uom.edu.mx/rev_trabajadores/indice.php
- Johnson, Andreas (2006): *Host Country Effects of Foreign Direct Investment: The Case of Developing and Transition Economies*. Jönköping International Business School, JIBS Dissertation Series No. 031.
- Johnson, Andreas (2006): *The effects of FDI inflows on host country economic growth*. Center of Excellence for Science and Innovation studies (CESIS), Working paper No.58.
- Juárez Sánchez, Laura (2005): *Neoliberalismo económico y empleo*. Universidad Obrera de México.
- Juarez Sánchez, Laura (2006): *La contención salarial erosiona el poder adquisitivo de los trabajadores*. Universidad Obrera de México.
- Juárez, Sánchez Laura (2007): Política Económica Neoliberal y Salario. *Revista Trabajadores* N°61, Universidad Obrera de México. http://www.uom.edu.mx/rev_trabajadores/indice.php
- Jungnickel, Rolf (2004): *German FDI in Latin America and Caribbean in the wake of the crisis*. HWWA Report, Hamburg, Hamburg Institute of International Economics.
- Kalotay, Kalman (2004): The European flying geese, New FDI patterns for the old continent."The European flying geese: New FDI patterns for the old continent? *Research in International Business and Finance*, Elsevier, vol. 18(1), pp. 27-49.
- Kanamori, Hisao, Aoki, Ken Kanamori, Hisao, Aoki, Ken, et al. (eds.) (1997): *21 Seiki Chuugoku No Sinario: Chuugoku no Shourai to Asiataiheiyou Keizai* [*Escenario de China en el Siglo XXI: El futuro de China y la economía de Asia Pacífico*]. Economic and Social Research Institute (ESRI). Informe de la reunión de investigadores sobre el futuro de China y la economía de Asia Pacific.<http://www.esri.go.jp/jp/archive/hou/hou010/hou001.html>
- Kapstein, E. (2001): *Virtuous Circles? Human Capital, Formation , Economic Development and The Multinational Enterprise*, The OECD Conference on FDI, Human Capital, and Education in Developing Countries, Paris, OCDE.
- Kasahara, Shigehisa (2004): *The flying geese paradigm: A critical study of its application to East Asian regional development*. UNCTAD, Discussion Papers, No. 169.
- Kazuma Egashira (2003): *Chuugoku No Ikoukeizai to WTO kamei* (*Transición económica en China y la Integración de China en OMC*), Research Institute of Economic Science, College of Economics, Nihon University.
- Kindleberger, C.P. (1969): *American Business Abroad: Six lecture on Direct Investment*. New Heaven, Yale University Press.

- Kinoshita, Toshihiko (1988): *Sengo ni okeru Nihon no Gijyutsudounyuu to Seifu no Yakuwari* [La introducción de las tecnologías y el rol de gobierno después de la Segunda Guerra Mundial en Japón]. National Institute for Research Advancement (NIRA), Output NRC-86-5, Chap. 6, pp. 90-105.
- Kis, Viktória, Hoeckel, Kathrin, y Santiago, Paulo (2009): *Learning for Jobs, OECD Reviews of Vocational Education and Training: Mexico*. Paris, OECD.
- Kiyota, K. y Urata, S. (2005): *The Role of Multinational Firms in International Trade: The case of Japan*, Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI) Discussion Paper, No.05012. <http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/05e012.pdf>
- Klein Michael, Aaron Carl y Hadjimichaeal Bitá (2001): *Foreign Direct Investment and Poverty Reduction*. Washington, World Bank.
- Kobrin, S.J. (2005): The determinants of liberalization of FDI policy in developing countries: a cross-sectional analysis, 1992-2001. *Forthcoming in Transnational Corporations*, vol.14, No. 1 (April 2005), UNCTAD.
- Kohama, Hirohisa (2001): *Sengo Nihon no Sangyohatten* [El desarrollo industrial desde la segunda Guerra Mundial en Japón]. Tokyo, Nihon Hyouronsha.
- Kojima, Kiyoshi (1958): *Nihonboueki to Keizaihatten* [Comercio Exterior Japonés y el desarrollo económico]. Tokyo, Kunimoto Shobo.
- Kojima, Kiyoshi (1971): Kaigaichokusetutoushi no Riron: Nihongata to Americagata [La teoría de inversión extranjera directa: el modelo japonés y estadounidense]. *The Hitotsubashi Review*, Vol.65, No.6, pp. 691-717.
- Kojima, Kiyoshi (1973): A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment. *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol.14, Issue 1, pp.1-21.
- Kojima, Kiyoshi (1975): Gankougatakeitairon to Product Life Cycle ron [Teoría de desarrollo en cuña y teoría de Ciclo de producto de vida]. *World Economic Review*, Vol. 19, No. 3, pp. 5-15.
- Kojima, Kiyoshi (1980): Takokusekikigyō no Shinchouryu: Nihongata Kaigaitoushiron no Ichizuke [La nueva tendencia de teoría de empresas multinacionales: posicionamiento de la teoría del modelo de inversión extranjera directa japonesa]. *Journal of Research Institute for International Investment and Development*, Vol.6, No. 8, pp. 21-42.
- Kojima, Kiyoshi (1985): *Nihon no Kaigaichokusetu Tōshi* [Inversión Extranjera Directa Japonesa]. Tokyo, Bunshindo.
- Kojima, Kiyoshi (1998): Higashi Asia no Gankougata Keizaihatten: Seikou to Saikousei [El desarrollo económico en cuña en Asia Oriental: Su éxito y re-constitución]. *World Economic Review*, Vol.42, No.11, pp. 8-18.

- Kojima, Kiyoshi (1999): *Economics of Regional Integration*. The Japan Society of International Economics, The international Economy, Screening Series, No. 5, pp. 11-37.
- Kojima, Kiyoshi (2000a): The Flying Geese Model of Asian Economic Development: Origin, Theoretical Extensions, and Regional Policy Implications. *Journal of Asian Economics*, No. 11, pp. 375-401.
- Kojima, Kiyoshi (2000b): Gankougata Keitaihattenron Akamatsuoriginal: Shinkoukoku no Catch up Process [Teoría de desarrollo económico en cuña, versión original de Akamatsu: El proceso de alcance de los países jóvenes y nuevos]. *World Economic Review*, Vol.44, No. 3, pp. 8-20.
- Kojima, Kiyoshi (2000c): Gankougata Keizai Hattenron, Saikentou [Revisión del modelo de desarrollo económico en cuña]. *Surugadai Economic Studies*, Vol. 9, No. 2, pp. 75-136.
- Kojima, Kiyoshi (2001): Gankougatasanngyouhatten: Kojima Model [El desarrollo industrial en cuña: Modelo de Kojima]. *Surugadai Economic Studies*, Vol.10, No. 2, pp. 101-130.
- Kojima, Kiyoshi (2003): *The Flying-Geese Theory of Economic Development*. Tokyo, Bunshindo.
- Kojima, Kiyoshi (2004): *The Flying-Geese Theory of Economic Development II*. Tokyo, Bunshindo.
- Kojima, Kiyoshi (2006): *The Flying-Geese Theory of Economic Development III*. Tokyo, Bunshindo.
- Kojima, Kiyoshi (2008): Chokusetsutoushi-Boueki pattern no Ketteiin [El factor clave de la decisión de la pauta de inversión extranjera directa y comercio exterior]. Association for World Economic Studies, *World Economic Review*, Vol.52, No.2, pp. 6-15.
- Kojima, Kiyoshi and Ozawa, Terumoto (1985): Toward a Theory of Industrial Restructuring and. Dynamic Comparative Advantage. *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 26, No. 2, pp. 135-145.
- KPMG (2008): *Encuesta de Fraude y Corrupción en México 2008*. KPMG.
www.kpmg.com.mx/publicaciones/.../mexico/en_fraude_2008.pdf
- KPMG (2009): Bridging the Global Infrastructure Gap: Views from the Executive Suite. KPMG.
http://us.kpmg.com/Rutus_Prod/Documents/12/Bridgingglobalinfrastructuregap.pdf
- Krueger, Anne O. (2002): Promover el crecimiento y la estabilidad en América Latina. *Economía Exterior*, Núm. 22, pp.9-20, Madrid.
- Kuroiwa, Ikuo (2004): *Kokka no Seidonouryoku to Sangyouseisaku* [Capacidad institucional nacional y la política industrial]. Tokyo, IDE-JETRO.
- Kurose, Naohiko (2006): *Chuushou Kigyou Seisaku* (La política de empresas pequeñas y medianas). Tokyo, Nihonkeizaihyouronsha.
- Kwan, C.H. (2002): *The Rise of China and Asia's Flying-Geese Pattern of Economic Development: An Empirical Analysis Based on US import Statistics*. Nomura Research Institute (NRI), NRI Papers, No.52.

- Kwan, C.H. (2005): *Chuugoku Keizai no Dilemma [El dilema de la economía China]*. Japón, Chikuma Shinsho.
- La Porta, Rafael, y López de Sillanes, Florencio (1997): *The Benefits of Privatization- Evidence from Mexico*. NBER Working Paper No. W6215.
- Lall, S. y Narula, R. (2004): *FDI and its role in economic development: Do we need a new agenda?* Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT).
- Lall, Sanjaya (1980): Monopolistic Advantages and Foreign Involvement by U.S. Manufacturing Industry. *Oxford Economic Papers*, 32, pp. 102-122.
- Lall, Sanjaya (2000): *FDI and Development : Policy and Research Issues in the Emerging Context*, Working Paper Number 43, Queen Elizabeth House, University of Oxford.
- Latinobarómetro (2005); *Informe Latinobarómetro 2005*. www.latinobarometro.org
- Ramos, Laura (Coord.) (2003): *El fracaso del Consenso de Washington*. Icaria, Barcelona.
- Lecuona Valenzuela, Ramón (2009): *El financiamiento a las pymes en México, 2000-2007: el papel de la banca de desarrollo*. Serie financiamiento del desarrollo, N°207, CEPAL.
- Lecuona Valenzuela, Ramón (2009): *El financiamiento a las pymes en México: el papel de la banca de desarrollo*. CEPAL, Serie financiamiento del desarrollo N°207.
- Levy, Santiago (2008): *Good Institutions, Bad Outcomes: Social Policy, Informality, and Economic Growth in Mexico*. Washington, DC., The Brookings Institution.
- Lewis, W. Arthur (1954): *Economic Development with Unlimited Supplies of Labor*. Manchester School of Economics and Social Science, Vol. 22, No.2.
- Li, Li (2010): *Neusoft: Daigakuhatu Venture kara Sekaino Kigyou he [Neusoft: De una empresa universitaria a la empresa internacional]*. JETRO CENTER, Feb. 2010, pp. 36-39.
- Lim, Ewe-Ghee (2001): *Determinants of, and the relation Between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature*. IMF Working Paper, No.175.
- List, Friedrich (1909): *The National System of Political Economy*. Translated by Sampson S. Lloyd. London, Longmans, Green and Co.
- Loayza, Norman A. (1997): *The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America*. The World Bank, Policy Research Working Paper, No. 1727.
- Londoño, J.L. y Guerrero, R. (1999): *Violencia en América Latina, Epidemiología y Costes*. Documento de Trabajo R-375, Banco Interamericano de Desarrollo.
- López-Calva, L.F. (2004): *Macroeconomía y pobreza: Lecciones desde Latinoamérica*. CEPAL, Serie de financiamiento del desarrollo 143.

- Lora, Eduardo (2001): *Las reformas estructurales en América Latina: Qué se ha reformado y cómo medirlo*, Documento de trabajo 348, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Lusting, N. Claudia, y Székely, Miguel (1997): *México: Evolución económica, pobreza y desigualdad*. Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de desarrollo Sostenido, POV-111.
- Ma, Chengsan (2007): *Gendai Chuugoku no Taigaikeizaikannkei* [La relación exterior económica de China moderna]. Japón, Akashi Shoten.
- Machinea J.L., Bárcena, A. y León, A. (Cord) (2004): *Objetivos de Desarrollo del Milenio: una mirada desde América Latina y el Caribe*. Publicaciones de las Naciones Unidas, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Maggi, Claudio, y Messner Drisk (2002): *Modelos de Desarrollo Nacionales y desafíos de la Globalización – Los casos de Chile, Cuba y México*. INEF Report 56, Duisburg, pp. 6-26.
- Mainguy, Claire (2004): *L'impact des Investissements Directs Etrangers sur les Economies en Développement*. Revue Région et Développement No. 20-2004, Paris, Editions L'Harmattan.
- Masmura, Kimihiro, y Yamada, Setsuo (2002): *Nihonkeizairon* [Teoría de economía japonesa]. Tokyo, Toyokeizai Shinpousha.
- Mathews, John, A. (2005): The intellectual roots of latecomer industrial development. *International Journal of Technology and Globalization*, Vol. 1, Nos. 3/4, pp.433-450.
- Mátter, Jorge, Moreno- Brid, J. Carlos, et al. (2002): *Foreign Investment in Mexico after Economic Reform*. CEPAL ,Serie estudios y perspectivas N°10.
- Matsuura, Shigeharu (1975): *Nihon sen'i sangyo no hatten bunseki to tenbo: gankou keitaironteki bunseki* (El analisis y perspectiva del desarrollo de indsutria textil en Japón: El analisis desde punto de vista de la teoria de desarrollo en Cuña). Tokyo, Shiseidou.
- Matsuura, Shigeharu (1983): *Nihon tekkou, Densankisangyou no Hattennbunseki to Tenbou* (El analisis y perspectiva del desarrollo de la Industria de computadora). Tokyo, Idemitsu Shoten.
- Matsuura, Shigeharu (1994): *Zouhokaite: Nihon Jidoushasangyou no Hattenbunseki to Tenbou -Gankougata Keitaironteki Bunseki* (La versión revisada: el analisis y perspectiva de la industira automotriz japonesa- El analisis desde punto de vista de la teoria de desarrollo en Cuña). Tokyo, Idemitsu Shoten.
- Mauro, Paolo (1997): *Why worry about Corruption?* Washington, International Monetary Fund (IMF).
- Mayer, Jörg (2000): *Globalization, Technology Transfer and Skill Accumulation in Low Income Countries*. UNCTAD, Discussion Paper No. 150.
- Mayer, Jörg (2004): *Industrialization in Developing Counties: Some Evidence From a New Economic Geography Perspective*. UNCTAD, Discussion Papers, No. 174.

- Meier, O. y Shier, G. (2005): *Entreprises Multinationales, Stratégie Restructuration Gouvernance*, DUNOD, Paris.
- Messamacher, Miguel (2000): *Políticas de Estabilización en México, 1982-2000*. Seminario del 75 aniversario del Banco de México, pp. 355-397.
<http://www.banxico.org.mx/tipo/publicaciones/seminarios/Completo.pdf>
- METI (2006): *New Economic Growth Strategy*. Ministry of Economy, Trade and Industry, Government of Japan. <http://www.meti.go.jp/press/20060609004/senryaku-hontai-set.pdf>
- Minami, Ryoushin (2002): *Nihon no Keizaihaten [El desarrollo económico japonés]*. Tokio, Toyokeizaishinposha, tercera edición.
- Ministry of Commerce of the People's Republic of China: Statistics data.
<http://3w.mofcom.gov.cn/waimaotongji.shtml>
- Ministry of Foreign Affairs - Japan (2002): *Japan-Mexico Joint Study Group on the Strengthening of Bilateral Economic Relations*.
- Ministerio de Finanzas Japonés (2003): *Brasil oyobi Tyuunanbei no Syomondai to Wagakuni no Keizaikyoryoku [Los problemas de Brasil y los países latinoamericanos y la relación cooperativa económica con Japón]*. Japan Center for International Finance
- Miwa, Yoshiro (1998): *Seifu no Nouryoku (Capacidad gubernamental)*. Tokio, Yuhikaku.
- Miyagi, Kazuhiko (2003): *Economic Development and Technological Trajectory in Taiwan*. Tokyo, Souseisha.
- Miyamoto, Koji (2003): *Human Capital Formation and Foreign Direct Investment in Developing Countries*. Working paper, No. 211, OECD Developing Center, Paris.
- Mold, Andrew (2004): FDI and poverty reduction: A critical reappraisal of the arguments. *Revue Région et Développement* No.20.
- Moran, Theodore H. (1999): *Inversión extranjera directa y desarrollo*. México, Oxford University Press México.
- Moran, Theodore H., Graham Edward M. y Blomström, M. (eds.,) (2005): *Does Foreign Direct Investment promote Development?* Washington, Center for Global Development, Institute for International Economics.
- Moreno-Brid, J. Carlos, J. Rivas, et al., (2005): *Mexico: Economic growth exports and industrial performance after NAFTA*. CEPAL, Serie Estudios y perspectivas 42.
- Moreno-Brid, J. Carlos (2007): *Economic development and industrial performance in Mexico post-NAFTA*. Taller Nacional sobre “Migración interna y desarrollo en México: diagnóstico, perspectivas y políticas”, 16 de Abril de 2007, Ciudad de México, México.

- Moreno Pérez, Salvador (2008): *La infraestructura y la competitividad en México*. Centro de Estudios Sociales y de opinión Pública, Documento de Trabajo, N°60.
- Mortimore, Michael, y Barron Faustino (2005): *Informe sobre la industria automotriz mexicana*. Serie Desarrollo Productivo, N°162.
- Mukaiyama, Hidehiko, y Sano, Jyunya (2007): *Chuugoku niokeru Gaishiseisaku no Henka to Gaisikigyou no Taiou* [El cambio de las políticas de capitales extranejeros y su reacción de las empresas extranjeras en China]. The Japan Research Institute, RIM, Vol.7, No.26, pp. 17-53.
- Nadal Egea, Alejandro (1977): *Instrumentos de Política y Tecnología en México*. México, D.F., Colegio de México.
- Nagai, Toshihiko (2001): *Naijyukakudai ga Motomerareru Chuugokukeizai* [La economía china donde se requiere la expansión de la demanda interna]. Nourinchuukin Reserch Institute, Financial Market Número de Agosto.
- Nakagane, Katsuji (1999): *Economic Development and Transition in China*. Japón, Yuhikaku.
- Narula, Rajneesh (2002): *Switching from Import Substitution to the "New Economic Model" in Latin America: A case of not learning from Asia*. LAEBA, Working Paper, No. 4.
- Narula, Rajneesh (2004): *Understanding absorptive capacities in an "innovation Systems" context: consequences for economic and employment growth*. Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT), MERIT-Infonomics Research Memoranda 2004-003.
- Narula, R. y Portelli, B. (2004): *Foreign direct investment and economic development: Opportunities and limitations from a developing country perspective*. Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT), MERIT-Infonomics Research Memoranda 2004-009.
- Narula, R. y Marin, Anabel (2003): *FDI spillovers, absorptive capacities and human capital development: evidence from Argentina*. Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT), MERIT-Infonomics Research Memoranda 2004-016.
- Navaretti, G. B., y Venables, Anthony J. (2004): *Multinational Firms in the World Economy*. Princeton University Press, Princeton.
- Neme Castillo, Omar (2006): *La competencia entre México y China: la disputa por el mercado de Estados Unidos*. México, Miguel Ángel Porrúa.
- Nicaletti, G. Y Scarpetta, S. (2005): *Regulation and Economic performance: Product Market Reforms and Productivity in the OECD*. Economics Department Working Papers No. 460. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD).
- Nikkei Research Inc. (2005): *Study Concerning Japan's Experience with the Liberalization of Foreign Direct Investment in Japan and the Current Situation about Japan's Foreign Direct Investment in*

- Foreign Countries* (versión Japonesa). Study sponsored by the Ministry of Finance (Japan).
http://www.mof.go.jp/jouhou/kokkin/tyousa/1705tyokusetu_9.pdf
- Nishijima, Shouji, Hosono, Akio, et al. (Eds.) (2004): *Latin America Keizairon [Teoría de economía latinoamericana]*. **Japón**, Minerva.
- Noel Maurer (2006): *Was NAFTA Necessary? Trade Policy and Relative Economic Failure since 1982*. Harvard Business School Working Paper 06-043.
- Noguchi, Yoshitaka (2003): *Chuugoku Kinyuu Houkai [El colapso de las finanzas chinas]*. Tokio, Editorial Kanki.
- Nonaka, Ikujiro, y Takeuchi, Hirouchi (1996): *The Knowledge Creating Company*. Tokyo, Toyokeizai Shinposha.
- Nordström, K. A: (1991): *The Internationalization Process of Firm: Searching for New Patterns and Explanations*. Institute of International Business, Stockholm School of Economics
- Ocampo, J.A. (2005): *Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- OCDE (1996): *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. Paris, OECD.
- OCDE (2000): *Main Determinants and Impacts of Foreign Direct Investment on China's Economy*, Working Papers on International Investment No. 2000/4.
- OCDE (2002): *Foreign Direct Investment for Development: Maximizing Benefits, Minimizing Costs*. Paris, Organization for Economic Co-operation and Development.
- OCDE (2008a): *Panorama de la Educación 2008: Nota informativa de la OCDE para México*.
www.oecd.org/dataoecd/24/57/41288187.pdf
- OCDE (2008b): *OECD Reviews of Innovation Policy: China*.
- OCDE (2009a): *OECD Reviews of Innovation Policy: Mexico*. Paris, OECD Publishing.
- (2009b): *Estudios de la OCDE sobre el proceso presupuestario en Mexico*. Paris, OECD Publishing.
- OCDE (2009c): *Education at a Glance 2009: Notes on terminology (Mexico)*.
<http://www.oecd.org/dataoecd/40/56/43633813.pdf>
- OCDE (2009d): *Regional Innovation in 15 Mexican States. Policy Brief*, April 2009. OECD Observer.
- Ochoa, Karen (2005): *La industria automotriz de México: las expectativas de competitividad del sector autopartes*. México y la Cuenca del Pacífico, Vol.8, N°28, septiembre-diciembre de 2005.
- Ohkawa, Kazushi, y Rosovsky, Henry (1973): *Japanese Economic Growth, Trends Acceleration in the Twentieth Century*. Tokyo, Toyokeizai **Shinposha**.

- Ohkawa, Kazushi, y Kohama, Hirohisa (1993): *Keizaihattenron: Nihon no Keikenn to Hattentojoyoukoku* (*Teoría de desarrollo económico: La experiencia de Japón y los países en vía de desarrollo*). Tokyo, Toyokeizai Shinposha.
- Ohmae, Kenichi (2002): *The China Impact*. Tokio, Kodansha.
- Ohno, Kenichi (2001): *Free trade versus Infant Industry Promotion- The possibility of Temporary Protection for Late comer Countries*. NEU-JICA Discussion Paper, No.3.
- Ohno, Kenichi, y Sakurai, Hirojiro (1997): *Higashiasia no Kaihatsu Keizaigaku* (*Estudio del desarrollo económico en Asia oriental*). Japón, Yuugaisha Arma.
- Ohno, Koichi, y Imaoka, Hideki (1987): *The Experience of Dual-Industrial Growth: Korea and Taiwan. The Developing Economies*, XXV-4.
- Ohta, Tatsuyuki (2003): *Asia Keizai Hatten no Kiseki* [*La pista del desarrollo económico en Asia*]. Tokio, Bunshindo.
- OIT (1988): *Economic and social effects of multinational enterprises in export processing zones*. Geneva, ILO.
- OIT (2003): *Superar la Pobreza Mediante el Trabajo*. Conferencia Internacional de Trabajo, 91ª reunión, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.
<http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc91/pdf/rep-i-a.pdf>
- OIT (2006): *Trabajo decente en las Américas: una agenda hemisférica, 2006-2015*. XVI Reunión Regional América, Brasilia, Mayo de 2006, Informe de Director General, Oficina Internacional del Trabajo (OIT).
<http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/newsroom/resenas/2006/dwork.pdf>
- Okamoto, Kouji (2003): *Chuugokukeizai no Taishitsuhenka To Kokueikigyō Towo Meguru Syomondai* [*El cambio de la constitución económica China y los problemas de las empresas públicas en China*]. University of Kyoto Industry, ORC Discusión Paper, No. China-07.
- Okita, Saburo (1985): *Special presentation: prospect of Pacific economies. Korea Development Institute, Pacific Economic Cooperation: Issues and opportunities*. Report of the Fourth Pacific Economic Cooperation Conference, Seoul, April 29- May 1, 1985.
- OMS (2002): *World Report on Violence and Health*. Geneva, Organización Mundial de Salud (OMS).
- ONUDI (2003): *Reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe en el marco del desarrollo sostenible*, Documento de Discusión, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.

- Örjan Sjöberg (2005): *The Economic Impact of Globalization in Asia-Pacific - The Case of The Flying Geese*. East Asian Bureau of Economic Research. Development Economics Working Papers 2005.37, http://www.eaber.org/intranet/documents/41/1824/CCER_Ljungwall_2005_02.pdf
- Ozawa, Terutomo (1992): *Foreign direct investment and economic development*. UNCTAD, Transnational Corporations, Vol. I, No. 1, pp. 27-54.
- Ozawa, Terutomo (2001): *The "hidden" sides of the "flying-geese" catch up model: Japan's dirigiste institutional setup and a Deeping financial morass*. CJEB Working Paper, No.193. <http://app.cul.columbia.edu:8080/ac/bitstream/10022/AC:P:291/1/fulltext.pdf>
- Ozawa, Terutomo (2003a): Pax Americana-led macro-clustering and flying-geese-style catch-up in East Asia: mechanisms of regionalized endogenous growth. *Journal of Asian Economics*, Elsevier, Vol. 13, No.6, pp. 699-713.
- Ozawa, Terutomo (2003b): *Structural Transformation, Flying Geese Style and Industrial Clusters: Theoretical Implications of Japan's Postwar Experience*. Conference in honour of Professor Sebastiano Brusco, Modena, Italy, September 12-13. http://www.economia.unimore.it/convegni_seminari/CG_sept03/Papers/Parallel%20Session%201.4-2.4/Ozawa.pdf
- Ozawa, Terutomo (2005a): *Institutions, industrial Upgrading, and Economic Performance in Japan*. MA, Edward Elgar.
- Ozawa, Terutomo (2005b): *Asia's Labor-Driven Economic Development, Flying-Geese Style: An Unprecedented Opportunity for the Poor to Rise?* Columbia University, Discussion Paper, No.40.
- Palma, Gabriel (2006): 'Flying-geese and waddling-ducks: the different capabilities of East Asia and Latin America to 'demand-adapt' and 'supply-upgrade' their export productive capacity', en M Cimoli, G. Dosiand, J. Stiglitz (eds.) *Industrial policy in Developing Countries*, Oxford University Press.
- Pampillón, Rafael (2003): De la sustitución de importaciones a la crisis económica de 2002 en América Latina. *Boletín Económico del ICE*, N°2773.
- Pansters, Wil, y Castillo Berthier, Héctor (2007): *Violencia e Inseguridad en la Ciudad de México: Entre la Fragmentación y la Politización*. Foro Internacional 189, XLVII.
- Pernia, Ernest M. (2003): *Pro-Poor Growth: What is it and how is it important?* ERD Policy Brief Series, No.17, Asian Development Bank (ADB).
- Perry, G. (2002): *Productividad y Desarrollo en América Latina*. Foro Andino de Competitividad. Santa Cruz, Bolivia, 18-19 Julio 2002, Banco Mundial
- Perry, G., Arias, S. et al. (2006): *Poverty reduction And Growth: Virtuous and Vicious Circles*. Washington, Banco Mundial.

- Polanska, Malgorzata (2010): *Los homicidios y la violencia organizada en México. ¿Un incremento real?* Serie Documentos Electrónicos N°1, enero 2010, Programa Seguridad y Ciudadanía.
www.flacso.cl/getFile.php?file=file_4b4b8765a200c.pdf
- Prebisch, Raúl (1959): *Commercial Policy in the Underdeveloped Countries*. The American Economic Review, Vol. 49, No. 2, Papers and Proceedings of the Seventy-first. Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1959), pp. 251-273.
- Prebisch, Raúl (1981): *Capitalismo periférico, Crisis y transformación*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Presidencia de la República Mexicana (2008): *Decreto por el que se ordena la creación el Fideicomiso Fondo Nacional de Infraestructura*. Diario Oficial (Primera sección), 7 de Febrero de 2008.
- PRO México (2010): *Prioridades para la promoción Internacional*. Pro México.
<http://www.promexico.gob.mx/work/sites/Promexico/resources/LocalContent/1441/1/PrioridadesPromocionInternacional2010.pdf>
- Ren, Yun (2003): *Chuugoku niokeru Mineika Boom no Seiin* [Los factores de éxito de la privatización en China]. Institute for Industrial Research of Obirin University, No. 58, Nov.
- Ricardo, David (1915): *Principles of Political Economy and Taxation*. London, E.C.K. Gonner.
- Ritchie, Bryan (2002): *Foreign Direct Investment and Intellectual Capital Formation in Southeast Asia*. OECD Developing Center, Working paper N° 194.
- Ronchi, Veronica (2007): *The Neoliberal Myth in Latin America: The case of Mexico and Argentina in the 90's*. Nota di Lavoro 42, The Fondazione Eni Enrico Mattei.
<http://www.feem.it/userfiles/attach/Publication/NDL2007/NDL2007-042.pdf>
- Ruesga, Santos M., y Bichara, J (2005): *Modelos de desarrollo económico en América Latina: Desequilibrio externo y concentración de riqueza*. Madrid, Marcial PONS.
- Rugman, Alan. M. (1996): *The Theory of Multinational Enterprises: The Selected Scientific Papers of Alan M. Rugman, Vol.1*. Cheltenham, UK, Edward Elgar.
- Sacristán, Emilio (2006): *Las privatizaciones en México*. Economía UNAM, N°. 9- 2006, pp. 54-64.
- Saito, Masaru (1995): *Kokusai Kaihatsuron* [Teoría del desarrollo internacional]. Tokyo, Yuhikaku.
- Salinas Callejas, Edmar, y Tavera Cortés, M. Elena (2004): *La transición de la economía Mexicana 1982-2000*. III Conferencia Internacional de la Red de Estudios sobre el Desarrollo Celso Furtado.
<http://www.redcelsofurtado.edu.mx/evento.html>
- Salinas de Goltari, Carlos (2008): *La “década perdida”, 1996-2006 Neoliberalismo y populismo en México*. México, Debate.

- Samaniego, Norma (2009): *La crisis, el empleo y los salarios en México*. Economía, UNAM, vol.6, N°16.
<http://www.journals.unam.mx/index.php/ecu/article/view/2967/2526>.
- Sargent, John, y Matthews, Linda (2009): China vs. Mexico in the Global EPZ industry: Maquiladoras, FDI Quality and Plant Morality. *World Development*, vol. 37, issue 6, pp. 1069-1082.
- Sasaki, Satoshi (2001): *Nihon no Sengokigyokashi* [La historia de emprendores japoneses después de la Segunda Guerra Mundial]. Tokyo, Yuhikaku.
- Saxe-Fernández, John, y Carlo Delgado, Gian (2005): *Imperialismo Económico en México*. México, D.F., Debate.
- Schröppel, Christian, y Nakajima, Mariko (2002): *The Changing Interpretation of the Flying Geese Model of Economic Development*. The German Institute for Japanese Studies, Yearbook No.14, pp. 203-236. <http://www.dijtokyo.org/doc/dij-jb14-Schroeppel-Nakajima.pdf>
- Schwab, Klaus (2006): *The Latin America Competitiveness Review 2006*. Geneva, World Economic Forum.
- Seki, Mitsuhiro (edt.) (2001): *Asia no Sangyou Shuuseki: Sono katei to Kouzou* [El cluster industrial en Asia: su proceso de desarrollo y estructura]. Tokyo, IDE JETRO.
- Şen, Hüseyin (1998): Different Arguments for and against the role and impact of foreign investment on the development potentials of developing countries. Dokuz Eylul University, *Journal of Economics and Administrative Science*, Vol.13, No.1, pp. 181-190.
http://www.iibf.deu.edu.tr/dergi/1139574744_1.pdf
- Sepúlveda, Bernardo, y Chumacero, Antonio (1973): *La inversión extranjera en México*. México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Shafaeddin, Mehdi (1998): *How did developed countries industrialize? The history of Trade and Industrial Policy: The cases of Great Britain and the USA*. UNCTAD, Discussion Paper No. 139.
http://www.unctad.org/en/docs/dp_139.en.pdf
- Shafaeddin, Mehdi (2000): *What did Frederick List actually say? Some Clarifications on the Infant Industry Argument*. UNCTAD, Discussion Paper No. 149.
http://www.unctad.org/en/docs/dp_149.en.pdf
- Shafaeddin, Mehdi (2005a): *Trade Liberalization and Economic Reform in Developing countries: Structural Change or in Developing Countries: Structural Change or De-Industrialization?*. UNCTAD, Discussion Papers, No. 179.
- Shafaeddin, Mehdi (2005b): *Trade Policy at the Crossroads- The Recent Experience of Developing Countries*. Basingstoke (UK) and New York, Palgrave Macmillan.

- Shingu, Takashi (2003): *Ko On taishika de Kasokusuru Shijyoukeizaiikou* [Aceleración de la Transición Económica bajo el régimen de Fujintao]. Estudio de NRI, Junio 2003, <http://www.nri.co.jp/opinion/chitekishisan/2003/cs200306.htm/>
- Shinohara, Haruhiko (2005): *Chuugoku IT sanngyou no Genkyou to Tenbou* [La situación actual de la industria TI y su perspectiva]. Daiwa Institute of Research, New industry Report, 2005/Spring. <http://dvl.daiwa.co.jp/membersinfo/v47-1.pdf>
- Shirk, David (2010): *Drug Violence in Mexico, Data and Analysis from 2001-2009*. University of San Diego. http://www.justiceinmexico.org/resources/pdf/drug_violence.pdf
- Slaughter, M.J. (2002): *Skill Upgrading in Developing Countries: Has inward Foreign Direct Investment Played a Role?* OECD, Working Paper No. 192.
- Sobarzo Fimbres, Horacio E. (2008): *Reforma Fiscal en México. Un Modelo de Equilibrio General*. CEEP/119/2008, Cámara de Diputados Mexicana.
- Solana, Fernando (2002): *América LatinaXXI: ¿Avanzará o retrocederá la pobreza?* México, Fondo de Cultura Económica.
- Sotelo Valencia, Adrián (2004): *Desindustrialización y Crisis del Neoliberalismo*. México, Plaza y Valdés.
- Søreide, Tina (2001): FDI and Industrialization: Why technology transfer and new industrial structures may accelerate economic development. Bergen: Chr. Michelsen Institute, CMI Working Paper WP 2001:3.
- Suehiro, Akira (2000): *Catch-Up Industrialization: The Trajectory and Prospects of East Asian Economies*. Nagoya, NUS Press.
- Suh, Joonghae (2004): *Changing Patterns of Korean Industry's International Competitiveness and Their Implications*. Tokyo Club Foundation for Global Studies, Research Conference, 3-4 February, Tokyo.
- Sunami Atsushi, Okayama, Jyunko, y Zhao Jinping (2007): *Innovation Policy and the Reform of R&D Funding in China*. *The Journal of Science Policy and Research Management*, Vol. 22, No.2, pp. 88-93.
- Suzuki, Kenji (2003): *Changing Flying Geese: measuring structural change in East Asia with Asian International Input-Output Table*. Stockholm School of Economics, EIS Working Paper, No. 172.
- Tanaka, Takuo (2000): *Asia Keizai no Hattenkeiro* [El camino de desarrollo de la economía Asiática]. Tokio, Bunshindo.
- Tanaka, Hidenori (2004): Chokusetsutoushi wo tsuujita Gijyutsuiten to Ukeire koku no Shakaitekinouryoku – Taiwan no Case kara [La transferencia de tecnología vía IED y la capacidad

- social de país receptor-el caso de Taiwán]. *The Society for Chinese Management Studies* (4), pp.70-88, 2004/5.
- Taniura, Takao (1989): *Asia no Kougyouka to Chokusetsutoushi* [La industrialización asiática y la inversión directa]. Tokyo, IDE-JETRO.
- Taniura, Takao (1990): *Asia no Kougyouka to Gijyutsuiten* [La industrialización asiática y la transferencia de tecnología]. Tokyo, IDE-JETRO.
- Taniura, Takao (1991): *Asia no Kougyouka no Kiseki* [La pista de industrialización Asiática]. Tokyo, IDE-JETRO.
- Tateishi, Kayo (2005): Innovation of Japanese automobile industry growth. *Journal of International Education*, Vol. 2.
- te Velde, D.W. (2001): *Government Policies towards Inward Foreign Direct Investment in Developing Countries, Implications for human capital formation and income inequality*. OECD Technical paper, No. 193.
- te Velde, D.W. (2003): *Foreign Direct Investment and Income inequality in Latin America*. Instituto de Investigaciones Socio Económicas, Documento de Trabajo N°. 04/03
- Teece, D. J. (1981): The Multinational Enterprise: Market Failure and Market Power Considerations. *Sloan Management Review*, 22, pp. 3-17
- Teramacho, Nobuo, y Harabayashi, Masayuki (2003): Chokusetsutoushi to Ricard Boueki Model: Kojima Riron ni Tsuite [Inversión directa y Modelo de comercio exterior de Ricardo: Sobre la teoría de Kojima]. *Otemon Economic Review*, Vol. 3, No.1, pp. 33-53.
www.cc.kyoto-su.ac.jp/project/orc/econ-public/.../PDF_014.pdf
<http://www.cmi.no/publications/file/942-why-technology-transfer-and-new-industrial.pdf>
- Transparence International (2003): *Rapport Mondial sur la Corruption 2003, Thème spécial : L'accès à l'information*. Paris, Editions KARTHALA.
- Transparence International (2005): *Informe de la Corrupción 2005*. Transparencia International.
- Transparence International (2009): *Índice de percepción de la corrupción 2009, información regional: América*. Transparencia International.
- Tran van Tho (1992): *Sangyouhatten to Takokusekikigyō* [Desarrollo industrial y las empresas multinacionales]. Japón, Toyokeizai shinpousya.
- Tran van Tho (1999): Industrial Spread in Asia: The Flying-Geese Development Pattern and Multinational Corporations. *Journal of Research Institute for International Investment and Development*, Vol.25, No.2, March/April, pp. 27-56.

- Tran van Tho (2001): Gijyutsuiten to Syakaitekinouryoku [La transferencia de tecnologías y la capacidad social]. *Globalization and the National Economy*. Japón, Toyokeizai Shinpousya, pp. 107-126.
- Trans-Border Institute (2010): *Drug Violence in Mexico: Data and Analysis from 2001-2009*. University of San Diego.
- Tung, An-Chi (2006): *The Evolving Flying Geese Formation: Commodification and Export Outsourcing*. Paper presented at The 2006 Northeast Universities. Development Consortium Conference, New York, 29-30, Sep.
https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=NEUDC2006&paper_id=191
- Tybout, James R. (2000): Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well Do They Do, and Why? *Journal of Economic Literature*, Vol.38, pp. 11-44.
- Uchibori, Hironori (2007): *Chuugoku niokeru takokusekikigyō no Aratanachōryū (Nuevas tendencias de las empresas multinacionales en China)*. Mizuho Research Institute, Mizuho Research Study Report, Vol.I, 2007.
- Ueno, Kazuhiko, y Ri, Quan-Gang (2005): *Industrial Development in China*. Research Center for Regional Geography, Hiroshima University, Special Publication, No. 40.
<http://homepage.mac.com/uenok/graduate/industrychina.pdf>
- Ueno, Sen, Yamashita, Yasuhiro, et al. (2006): *Science and Technology Activities in China and Japan-China Relations*. Ministry of Education, Culture, Sports, Science and Technology (MEXT).
- UNCTAD (1994): *World Invest Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*. Geneva, United Nations publication.
- UNCTAD (1996): *World Investment Report 1995- Transnational Corporations and Competitiveness*.
http://www.unctad.org/en/docs/wir1995_en.pdf
- UNCTAD (1999a): *Inversiones Extranjeras de Cartera e Inversiones Extranjeras Directas: Características, Semejanzas, Complementaridad y Diferencias, Interacción, Consecuencias Políticas e Influencias en el Desarrollo*, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
- UNCTAD (1999b): *World Investment Report 1999*. New York and Geneva, United Nations publication.
- UNCTAD (1999c): *Scope and Definition*. New York and Geneva, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
- UNCTAD (2004): *Informe sobre el comercio y el desarrollo 2003*.
http://www.unctad.org/sp/docs/tdr2003_sp.pdf

- UNCTAD (2005a): *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. New York, Geneva, United Nations publication
- UNCTAD (2005b): *Cuestiones de política relacionadas con las inversiones y el desarrollo*. Ginebra, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
- UNCTAD (2005c): *Internacionalización de las empresas de los países en desarrollo por medio de inversión extranjera directa hacia el exterior*. Ginebra, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
- UNCTAD (2005d): *UNCTAD Investment Brief No. 4-2005*. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
- UNCTAD (2005e): *World Investment Report, 2005*. UNCTAD
http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf
- UNCTAD (2006): *Trade and Development Report, 2006*. UNCTAD
http://www.unctad.org/en/docs/tdr2006_en.pdf
- UNDP (2005): *Human Development Report 2005, Poverty, Pro-Poor Growth and Simulated Inequality Reduction*. UNDP.
- UNESCAP (2000): *Interregional Cooperation in Trade and Investment Asia-Latin America*. Studies in Trade and Investment, N °. 43.
- UNICEF (2009): *Niños y niñas que trabajan en México: Un problema persistente*. México D.F., UNICEF México.
- UNIDO (2009): *Industrial Development Report 2009*. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO).
- UOM (2008): *Creciente deterioro de los salarios*. Hoja Obrera, N°92, Enero/Febrero 2008.
- Vacaflones, D. (2006): *The Effect of Foreign Direct Investment on Employment in Latin America: What are the Empirical Results Telling Us?* Texas A&M University Working Paper, Texas A&M University.
- VTA (2008a): *Mexico, Koyou Roudoujijyou [La situación laboral y de empleo en México]*. Japanese Overseas Vocational Training Association.
<http://www.global-hrd.jp/info/southamerica/mexico/pdf/06labor.pdf>
- VTA (2008b): *Koyouroudoukannkeihourei [Leyes sobre la relación laboral en México]*. Japanese Overseas Vocational Training Association.
<http://www.global-hrd.jp/info/southamerica/mexico/pdf/05laborlaw.pdf>

- VTa (2008c): *Shokugyou Nouryoku Kaihatsu to sono Jisshijoukyou* [El desarrollo de la formación profesional y su avance en México]. Japanese Overseas Vocational Training Association
<http://www.global-hrd.jp/info/southamerica/mexico/pdf/07policy.pdf>
- Vázquez, R. D. (2003): Las Teorías de la localización de la Inversión Extranjera Directa: Una aproximación. *Revista Galega de Economía*, vol. 12, No.1, pp.1-12
- Vergara, Rosalía (2008): *Estragos del Neoliberalismo en México 2008; poder adquisitivo del salario mínimo, canasta alimenticia recomendable, explotación de los trabajadores y distribución del Ingreso Nacional*. Reporte de investigación N°76, Centro de Análisis Multidisciplinario.
- Vernon, Raymond (1966): International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 81, No.2, pp. 190-207.
- Vernon, Raymond (1977): The Product Life Cycle: Hypothesis in a New International Environment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol.41, No.4, pp. 255-267.
- Vicencio, Miranda Arturo (2007): La industria automotriz en México-Antecedentes, situación actual y perspectivas. *Contaduría y Administración*, enero-abril, N° 221, pp. 211-248.
- Vidal, Gregorio (2001): *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: Las grandes empresas en América Latina*. México, Anthropos.
- Vieyra, Antonio (1999): *El sector automotriz en el proceso de industrialización en México: aspectos histórico-económicos de su conformación territorial*. UNAM
- Villarreal, René (1976): *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975)*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Villarreal, René (2005): *Industrialización, Competitividad y Desequilibrio Externo en México: Un enfoque Macroindustrial y Financiero (1929-2010)*. Quinta Edición, México, Fondo de Cultura Económica.
- Vodusek Ziga (eds.) (2004): *Foreign Direct Investment in Latin America. The Role of European Investors: An Update*. Washington, Inter-American Development Bank.
- Watanabe, Toshio (1998): *Kaihatsukeizaigaku: Economics and Contemporary Asia* [Estudios de economía del desarrollo]. Segunda edición, Tokyo, Nihonhyouronsha.
- Watanabe, Toshio (2002): *Seichou no Asia, Teitai no Asia* [Crecimiento y estancamiento en Asia]. Tokyo, Koudansha Gakujyutsu Bunko.
- Watanabe, Toshio (2003): *Asia Keizaiyomihon, daisanpan* [Lecturas de Economía Asiática, tercera edición]. Tokyo, Toyokeizai Shinposha.
- Watanabe, Toshio (2004): *Introduction to Development Economics, second edition*. Tokyo, Toyokeizai Shinposha.

- Watanabe, Toshio (ed.) (2001): *Asia no Keizaiteki Tassei [El desempeño económico en Asia]*. Tokyo, Toyokeizai Shinposha.
- Wen, H. Y. Jr. (2004): *Economic Development in a Globalized Environment –East Asian Evidences*. New York, Springer.
- Williamson, O.E (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press.
- Wu Hai (2001) *Takokusekikigyouno Chuugokukeizainitaisurueikyou To Sonotaisaku [Los efectos económicos de las empresas multinacionales en China]*. Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI).
- Xiangdong, Xu (2003): *Chuugoku niokeru Chuukansou Shouhisijyou no Kakudai [La expansión del mercado de consumo de la clase media en China]*. Nikkei Resarch Report.
- Xiwei, Zhong, y Xiangdong, Yang (2007): *La reforma del Sistema de Ciencia y Tecnología y su impacto en el Sistema Nacional de Innovación de China*. Economía UNAM, N°11, pp. 83-95.
- Yamazaki, Shyuuji (2006): *Sengo Nihon no jidoushya sanngyouseisaku (Las políticas de la indsutria automotriz después de la Segunda Guerra Mundial en Japón)*. Japón, segunda edición, Houritsu Bunka Sha.
- Yamazawa, Ippei (1984): *Nihon no Keizaihaten to Kokusaibungyou [El desarrollo económico japonés y la división internacional del trabajo]*. Tokyo, Toyokeizai Shinposha.
- Yamazawa, Ippei (1990): *Flying Wild-Geese in the Pacific: Patterns of Industrial Development among Asian Countries*. Asian Development Bank Conference, Manila, November 27, 1990.
http://www.adb.org/economics/speakers_program/Yamazawa.pdf
- Yan Shan-Ping (2003): *Chuugokeizai no Hatten to Kouzoutennkann (El desarrollo de la economía China y el cambio estructural)*. *The Japan Association for Comparative Economic Studies*, Bulletin of the Japan Association for Comparative Economic Studies, Vol. 40, No.1, pp. 62-74.
- Yu, Bingqiang (2004): *Development of High-Tech Industry and University-Industry Partnership in China*. Okinawa International University. *The Journal of General Industrial Research*, Vol. 12, March, pp. 77-91.
- Yusuf, Shahid, Anjum Altaf, M., y Nabeshima, Kaoru et al. (eds.) (2004): *Global Production Networking and Technological Change in East Asia*. Washington. World Bank.
- Zama, K. (1998): *The Role of Foreign Capitals for the Transition of Economic System and the Advancing Economic Structure in China*. *East Asian Forum*, Vol. 56, No. 4, pp. 417-429, Yamaguchi University.
- Zhang, Hui (2009): *Chuugoku ni okeru Daigaku Science Park no Doukou [La tendencia del parque universitario de ciencias]*. *Journal of Academic-industrial Colaboration*, Vol. 5, No.9, pp. 22-24.

- Zheng, Haidong (2001): *Gaishidayori no Hattensenryaku no Genkai* [El límite de la estrategia de desarrollo económico vía IED]. Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI). <http://www.rieti.go.jp/users/china-tr/jp/011126world.htm>
- Zheng, Shunquin (2008): *Seichou Ichijirushii Chuugoku Kouben Kigyou no Genjyou to Kadai* [La situación y los problemas de las empresas fundadas por las universidades en China]. Daiwa Institute of Research, Asia Venture Report, 10. Sep.2008. <http://www.dir.co.jp/souken/research/report/emg-inc/asia/08091001asia.pdf>